



### Titre du document

#### Tâche 1.1 « Etude du marché potentiel & commercialisation »

**Livrable** : Tâches 1.1.4 : « Rapport descriptif de la structure de commercialisation »

### Objet du document

Le rapport descriptif de la structure de commercialisation, en adéquation avec les services développés, a pour but de déterminer la structure de commercialisation qui pourrait être mise en place après le projet de R&D Noscifel.

### Contributions

Contributeurs	Pourcentage

### Informations sur le document

Responsable	Référence	Version	Date livraison
CHS	1.1.4	V0	10 Dec 2013
TTPNF	1.1.4	V0.1	5 Janv 2014
GLS	1.1.4	V0.2	18 Février 2014
CHS	1.1.4	V0.3	10 Mai 2014
CHS	1.1.4	V1.0	29 août 2014
CHS	1.1.4	V1.1	14 novembre 2014
TTPNF	1.1.4	V1.2	17 novembre 2014
TTPNF	1.1.4	V1.3	20 mai 2015
TTPNF	1.1.4	V1.4	22 mai 2015
TTPNF	1.1.4	V1.5	26 mai 2015

---

## Table des matières

Objectif du livrable .....	3
1 La structure de commercialisation .....	4
2 La structure de commercialisation du lot 1 (NORM@FRET Services) .....	5
2.1 Rappel des caractéristiques de la clientèle ciblée.....	5
2.2 Concept et nature des outils et services.....	5
2.3 Liste de services et des outils offerts.....	6
2.1 Définition des services, des clients .....	9
2.2 Modalités de rémunération des services.....	11
2.5 Coûts complémentaires .....	11
2.6 Définition du support de commercialisation de Norm@fret Services .....	12
2.7 Canaux de vente .....	13
3 La structure de commercialisation du lot 2 (NOSCIFEL Méthode et Outil).....	14
3.1 Définition des services offerts et de leur tarification .....	14
4 La structure de commercialisation du lot 3 (NOSCIFEL Services) .....	15
4.1 Définition des services, des clients .....	15
4.2 Coûts complémentaires .....	16
4.1 Offre dégressive .....	16
4.1.1 Offre dégressive tarification « Flotte » .....	17
4.1.1 Offre dégressive « tarification « Plateforme » .....	17
4.2 Hébergement .....	17
4.3 Canaux de vente .....	17
4.1 Définition de la structure de commercialisation du lot 3 .....	18
5 Conclusion .....	19
5.1 L'organisation de la structure de commercialisation .....	19
5.2 Investissements pour envisager la commercialisation .....	19
5.1 Plusieurs choix de commercialisation .....	19
5.1.1 Commercialisation commune .....	19
5.1.2 Arrêt fin 2014 du projet de R&D Noscifel sans commercialisation commune .....	19
5.1.3 Commercialisation des services de manière indépendante .....	20
5.1.4 CHS groupe Imprimerie Nationale pourrait envisager de .....	20

---

## Objectif du livrable

---

Ce livrable,

en adéquation avec les services développés et les études suivantes :

- l'étude des besoins d'interopérabilité de la filière transport et logistique, **Livrable : 1.1.1**
- L'étude des organismes existants de dissémination et de services analogue dans d'autres filières. **Livrable : 1.1.1**
- L'étude du cadre réglementaire nécessitant l'interopérabilité des acteurs (Décret d'application de la Directive STI, Statut d'Opérateur Economique de la Douane, Services de contrôle, qualité des prestations). **Livrable : 1.1.3**
- La détermination des priorités des fonctions à développer doit conforter le contenu des niveaux de services décrits dans le **livrable : 1.1.2**

a pour but de déterminer la structure potentielle de commercialisation réalisable, dans le cas où les partenaires parviendraient à un accord lors de la phase d'exploitation.

---

## 1 La structure de commercialisation

---

La structure de commercialisation s'établit en fonction de trois catégories de services regroupés selon leur nature :

1. La diffusion d'outils d'interopérabilité autonomes internes aux entreprises (Lot 1)
2. La diffusion de méthodes et d'Outils support de conception de systèmes interopérables (Lot 2)
3. La mise à disposition de services Web interopérables externes aux entreprises (Lot 3)

Cette distinction par nature se justifie :

- Par les besoins des clients qui cherchent les solutions internalisées ou externalisées que propose NOSCIFEL.
- Par les techniques mises en œuvre et les modes d'implémentation des outils et services offerts.
- Par les modes de commercialisation différents selon les publics visés.

Chacune des structures a détaillé :

- les services offerts
- la contribution de chacun à la mise en place de ces services
- la charge non couverte : matériel, charge de développement non couverte...
- la tarification
- les règles de répartitions des bénéfices, sans oublier d'inclure le coût de commercialisation

---

## **2 La structure de commercialisation du lot 1 (NORM@FRET Services)**

---

### **2.1 Rappel des caractéristiques de la clientèle ciblée**

Partant du constat du nombre relativement important des entreprises :

- sous équipées en systèmes d'informations et peu capables d'interopérabilité autrement que par l'échange de tableurs et de mails,
- sous dotées en moyens techniques, en compétences et en capacités financière pour investir dans le domaine de l'informatique qu'elles ne maîtrisent pas,
- réticentes à dépendre de tiers pour assumer de nouvelles fonctions de gestion de l'information,
- soucieuses de préserver leurs investissements en systèmes d'informations existants
- conscientes de la nécessité d'ouvrir leurs systèmes d'informations aux partenaires.

### **2.2 Concept et nature des outils et services**

L'offre de NORM@FRET Services pour cette catégorie d'entreprise est basée sur les concepts suivants :

- l'application « indolore » des normes d'échanges de données pour pérenniser leurs investissements et crédibiliser leur aptitude à l'interopérabilité
- la capacité à faire évoluer leurs systèmes d'informations sans les modifier en y ajoutant des modules d'interopérabilité ou de gestion de données de provenances multiples internes ou externes,
- la facilité de mise en œuvre par les moyens propres à l'entreprise ou par une assistance technique externe de niveau bac+2
- la pérennité des systèmes d'informations et des solutions apportées,
- la souplesse d'adaptation aux exigences de donneurs d'ordres ou aux insuffisances de prestataires,
- l'autonomie et l'indépendance de l'entreprise dans la gestion de ses informations,
- la garantie de sécurité et de conformité aux réglementations, notamment l'application de la directive STI.

Les services et les outils offerts à cette typologie d'entreprise se résument à :

- la diffusion des normes d'échanges EDI officielles et de guides d'implémentation de messages EDI applicables dans n'importe quel environnement de gestion d'information existant, même le plus rustique,
- la mise à disposition d'outils libres (freeware) permettant d'implémenter des fonctions d'interchanges et de modernisation de systèmes d'informations quelconques,
- l'auto-paramétrage et l'auto-installation des outils proposés pour s'ajouter aux systèmes existants,
- l'ouverture de banc de tests d'interopérabilité préalables à la mise en œuvre d'interchanges,
- la certification d'interopérabilité permettant d'afficher l'aptitude de l'entreprise à communiquer en mode EDI,

- La formalisation et la mise en œuvre des modalités d'interopérabilité liées aux contrats spécifiques de prestations, par un contrat d'échanges électroniques certifié et opérationnel,
- la sécurisation des échanges sans intervention externe avec un minimum d'habilitation et de justificatifs.

### 2.3 Liste de services et des outils offerts

Les services sont d'ordre de la mise en œuvre de fonctions précises dans le système d'information de l'entreprise. Ils se distinguent donc :

- des services et outils méthodologiques apportés par les outils de conception de systèmes interopérables
- des services Web de la plateforme NOSCIFEL Services qui mettent en œuvre des fonctions à valeur ajoutée externes.

#### **Les services et outils offerts gratuitement :**

La diffusion de guide d'implémentation, de structure de données normalisées et de tables de codifications pour constituer des messages d'échanges, selon les normes UN/EDIFACT, EDI « caractères » et ebXML du CEFACT.

Le connecteur ETL ENIGMA dans la version initiale disponible également sur le site i-fret. Paramétrable en XML il comporte des tâches préprogrammées (plugin) basiques pour être assemblées en procédures automatisées.

Le gestionnaire de puits de données Generic dans la version initiale disponible également sur le site i-fret qui permet de concentrer et d'organiser des données de provenances multiples, de les interroger, de les actualiser et de les rendre accessible sur le Web.

#### Le certificat d'interopérabilité

Lorsque l'entreprise qui a testé l'envoi et/ou la réception d'un ou plusieurs messages EDI avec succès, elle peut demander un certificat d'interopérabilité qui attestera sa capacité à envoyer ou recevoir tel ou tel type de message normalisé d'une version déterminée.

Ce certificat est valable pour un an et sera renouvelé par un nouveau test d'interopérabilité.

Si l'entreprise adopte de nouveaux types de messages elle doit faire le test d'interopérabilité pour ces messages et demander l'actualisation de son certificat.

Ces certificats sont publiés par le site de diffusion à la demande des entreprises certifiées interopérables.

Le service de publicité des acteurs interopérables ayant satisfait aux tests d'interopérabilité et bénéficiant d'un certificat d'interopérabilité, pour un ou plusieurs messages normalisés de versions déterminées. Ceci afin que les partenaires éventuels de ces acteurs puissent engager avec eux des commandes ou des prestations comportant des échanges de données normalisées.

#### Le service de maintenance à distance des connecteurs installés

Les détenteurs du connecteur ETL ENIGMA pourront bénéficier d'un service de mise à niveau des composants des procédures qu'ils utilisent qui seront expédiées par la plateforme de diffusion, reçues et appliquées automatiquement par une procédure spécifique interne au connecteur, non sans un accord préalable de l'utilisateur.

Le but de ce service est de maintenir au même niveau fonctionnel et de fiabilité tous les connecteurs ETL ENIGMA installés.

---

Il est cependant toujours possible à une entreprise qui ne voudrait pas bénéficier de ce service de remplacer son connecteur ETL ENIGMA par une version plus récente disponible en mode freeware, à charge pour elle de réaliser la conversion de ces procédures dans cette nouvelle version.

#### Le service de maintenance du gestionnaire de puits de données Generic

Le gestionnaire de puits de données Generic évolue régulièrement en ajoutant de nouvelles fonctions utilisables en mode Web ou en mode extranet. Ces nouvelles fonctions peuvent être fournies aux utilisateurs avec une assistance autodidacte à l'installation qui met en œuvre une procédure rigoureuse visant à sécuriser les données et applications existantes.

Il est cependant toujours possible à une entreprise qui ne voudrait pas bénéficier de ce service, de télécharger une version plus récente disponible de Generic en mode freeware, à charge pour elle de l'implémenter.

#### **Les services et outils payants :**

Les services payants sont accessibles aux entreprises sur le site de diffusion de NORM@FRET Services. Il est possible d'ouvrir ces services gratuitement pour une seule utilisation à titre de démonstration, mais ensuite il est indispensable d'entamer une procédure de commande et d'identification pour y accéder.

#### Le service de paramétrage d'interfaces :

Ce service permet aux entreprises qui désirent utiliser le connecteur ETL ENIGMA de décrire les informations qu'ils possèdent, de choisir un message standard, ou de déterminer un format de données particulier et de paramétrer l'exécution de l'interface automatique à mettre en œuvre, comprenant la transcodification, les fonctions d'envoi-réception, l'extraction et la mise à jour de bases de données.

A l'issue de ce paramétrage l'entreprise soumet un extrait de ses données propres à la transformation et récupère un message formaté et éventuellement le signalement des erreurs survenues.

Si aucune erreur n'est apparue, l'entreprise peut télécharger dans son connecteur ETL ENIGMA, la procédure de conversion validée qui peut faire l'objet d'une certification.

#### Le banc de test d'interopérabilité

L'entreprise qui a déjà mis en place une solution d'interfaçage pour échanger des données formatées selon une norme EDI, peut vérifier sa capacité d'interopérabilité en utilisant le banc de test.

Ce banc de test suppose soit de disposer d'un connecteur paramétré comme l'ETL ENIGMA, soit tout autre solution capable d'envoyer un message normalisé et de recevoir un accusé réception, plus un diagnostic par mail comportant un relevé des erreurs potentielles.

Le banc de test permet aussi de recevoir un message normalisé choisi dans le référentiel diffusé par le service afin d'en tester la recevabilité par l'entreprise qui renverra un accusé réception.

Le banc de test ne valide pas le protocole de communication de l'entreprise, sauf si celle-ci utilise un connecteur ETL ENIGMA, tout autre test doit utiliser le protocole de la plateforme de diffusion (mail avec message en pièce jointe, serveur FTP de la plateforme de diffusion)

#### Le service de paramétrage de contrat d'interchanges électroniques certifié

Lorsqu'un donneur d'ordres désire imposer à son prestataire l'obligation d'échanger des données selon des normes du transport, pour un certain nombre d'opérations dans le cadre d'un ou plusieurs contrats de prestations, par exemple l'envoi de bon commande, la prise de rendez-vous, le reporting des opérations, l'envoi des données CO2, les factures dématérialisées, il peut créer un connecteur ETL ENIGMA contenant des procédures qu'il aura paramétrées pour envoyer ou recevoir ces

---

messages alimentés par son propre système et par celui de son prestataire qui devra résoudre l'interfaçage de son propre système à l'aide de du service de paramétrage d'interfaces.

Il fournit alors à son prestataire un connecteur ETL ENIGMA utilisable le temps de la prestation commandée ou en permanence selon les conditions qui prévalent à la commande de ce contrat d'interchanges certifié.

Ce contrat d'interchanges certifié peut aussi être demandé par un prestataire désirant offrir à ses clients une solution d'interopérabilité qui simplifie et améliore leurs relations.

Au sein du connecteur ETL ENIGMA la sécurisation des échanges, et les fonctions d'archivage automatique internes ou externes peuvent être ajoutées en option.

#### Le service de diffusion des contrats d'interchanges électroniques

Les entreprises utilisatrices de contrats d'interchanges électroniques peuvent demander à la plateforme de diffusion Norm@fret services de les diffuser en même temps qu'elles appellent les offres de prestations. Elles pourront soit les diffuser de façon ciblées pour des prestataires désignés, soit en faire une diffusion plus large en demandant à la plateforme Norm@fret services de les adresser à des entreprises disposant déjà d'un certificat d'interopérabilité.

#### Le service de diffusion de documents et de messages dans le réseau des connecteurs installés

Par le fait que des entreprises auront installé un connecteur ETL ENIGMA, elles seront aptes, si elles le souhaitent, l'utiliser pour recevoir des messages et des documents de donneurs d'ordres ou d'autres acteurs dès lors que ces derniers voudront utiliser ce réseau dont les adresses sont détenues par la plateforme Norm@fret services. Ce service n'entre pas en concurrence avec la messagerie classique dans la mesure où les messages et documents transférés pourront être traduits et classés par des procédures automatiques paramétrées par les utilisateurs de l'ETL ENIGMA à l'aide du service de paramétrage de procédures.

#### Le service d'assistance à la mise en œuvre

Cette prestation d'assistance à la mise en œuvre des interchanges nécessitant l'intervention d'un technicien, elle suppose que ;

- soit l'entreprise a besoin d'une aide ponctuelle à l'utilisation des outils qui lui ont été fournis, dans ce cas il s'agit d'une hotline qui sera tarifée spécifiquement,
- soit l'entreprise a des objectifs qu'elle peut formaliser selon un guide prédéfini, ce qui fera l'objet d'un devis d'intervention préalable et d'une commande formelle.

#### Le service d'assistance à la formation technique interne et autonome

Les entreprises qui souhaitent former leur personnel peuvent accéder à plusieurs téléformations disponibles en accès réservé sur le site de diffusion et éventuellement à une prestation de formation extramuros dispensée par la plateforme Norm@fret services sous certaines conditions.

#### Le service de conception de référentiel normalisé particulier à une entreprise ou à une filière.

La plateforme Norm@fret services experte offre un service de génération de référentiel de messages d'interfaces constitué de sous-ensembles de normes existantes, adaptés aux besoins particuliers d'entreprises ou de groupe d'entreprises. Cette prestation est évaluée en fonction du nombre de guides d'implémentation et de schémas de messages et du nombre d'éléments qui les composent, ainsi que du nombre de positions des tables de codification.

La prestation inclut d'office un service diffusion de cette norme propriétaire.



## 2.1 Définition des services, des clients

Les services	Contributions	Profil des clients	Bénéfices	Tarif
<b>LOT 1 : NORMAFRET Services</b>				
La diffusion de guide d'implémentation selon les normes UN/EDIFACT, EDI « caractères » et ebXML du CEFAC.	TTPNF/ AD'MISSIONS	Toutes entreprises nécessitant de mettre en place des interchanges EDI: Chargeurs, commissionnaires, transporteurs, entrepôts TPE, PME ou ETI	TTPNF	Gratuit
Maintenance ETL ENIGMA	TTPNF	Entreprises disposant d'un connecteur ENIGMA	TTPNF	Gratuit
Maintenance évolutive Generic	TTPNF	Entreprises disposant d'un logiciel Generic	TTPNF	Gratuit
Le service de publicité des acteurs interopérables	TTPNF	Toutes entreprises désirant faire connaître sa capacité à communiquer en EDI: Chargeurs, commissionnaires, transporteurs, entrepôts TPE, PME ou ETI	TTPNF	Gratuit
Le service de paramétrage d'interfaces	TTPNF	Toutes entreprises désirant paramétrer un connecteur ENIGMA pour une traduction EDI ou définir un guide de conversion de message pour un traducteur quelconque	TTPNF	1500€ HT la prestation
Le banc de test d'interopérabilité	TTPNF	Toutes entreprises désirant démontrer sa capacité à envoyer ou recevoir un message EDI normalisé en mode mail ou FTP	TTPNF	50€ HT par banc de test
Le certificat d'interopérabilité	TTPNF	Toutes entreprises désirant certifier sa capacité à envoyer ou recevoir un message EDI normalisé en mode mail ou FTP	TTPNF	Gratuit après un test concluant
Paramétrage de contrat d'interchanges électroniques	TTPNF	Toutes entreprises désirant formaliser un contrat définissant les conditions des interchanges en EDI normalisés qu'elles mettent en place: Chargeurs, commissionnaires, transporteurs, entrepôts TPE, PME ou ETI	TTPNF	500€ HT par CiEC

Les services	Contributions	Profil des clients	Bénéfices	Tarif
Diffusion des contrats d'interchanges électroniques	TTPNF	Toutes entreprises désirant diffuser des contrats types définissant les conditions des interchanges en EDI normalisés qu'elles proposent à leurs partenaires potentiels	TTPNF	" +50€ HT par diffusion"
Le service de diffusion de documents et de messages	TTPNF	Toutes entreprises désirant stocker et diffuser des documents de tous types (y compris exécutables) dans le réseau d'entreprises équipées ou non d'un connecteur ENIGMA	TTPNF	" +50€ HT par diffusion"
Le service de maintenance à distance des connecteurs ENIGMA	TTPNF	Toutes entreprises équipées d'un connecteur ENIGMA	TTPNF	Gratuit
Maintenance des logiciels Generic installés	TTPNF	Toutes entreprises équipées d'un gestionnaire de puits de données Generic	TTPNF	Gratuit
Le service d'assistance à la mise en œuvre	TTPNF	Toutes entreprises désirant être assistée pour mettre en œuvre des interchanges de messages normalisés avec ou sans le connecteur ENIGMA et d'applications de gestion de données à l'aide du gestionnaire de puits de données Generic	TTPNF	900€ HT les 2 jours
Assistance à la formation technique interne et autonome	TTPNF	Toutes entreprises désirant former du personnel à la mise en œuvre des interchanges de messages normalisés avec ou sans le connecteur ENIGMA et d'applications de gestion de données à l'aide du gestionnaire de puits de données Generic	TTPNF	900€ HT les 2 jours
Conception de référentiel normalisé particulier	TTPNF	Toutes entreprises désirant concevoir un référentiel de subset de messages normalisés particulier utilisable avec ou sans le connecteur ENIGMA	TTPNF	Cas par cas (sur devis)
Service d'authentification forte RGS** et de signature électronique de documents	CHS / GLS	Toutes entreprises désirant apporter des preuves de propriété de document et d'identité ou d'habilitation	CHS	Pour un certificat RGS**, le coût de la carte est à 50€ /an

Les services	Contributions	Profil des clients	Bénéfices	Tarif
Service d'archivage électronique	CHS / GLS	Toutes entreprises désirant enregistrer tous documents, journaux de contrôles (logging), et fichiers dans un espace sécurisé	CHS	10 000 € pour 100 Go par an

## 2.2 Modalités de rémunération des services

Les services gratuits sont ouverts aux acteurs de la filière transport et logistique, en accès libre ou dès lors qu'ils sont identifiés sur le portail NOSCIFEL Services.

Compte tenu des faibles marges des professionnels du secteur, les services sont facturés à l'unité de mise en œuvre, à l'exclusion des prestations d'assistance qui sont facturées au temps passé.

## 2.5 Coûts complémentaires

Coût de revient	Contributeurs et % des contributions	Coût annuel
coût d'achat, d'hébergement, de production, de gestion technique, de distribution, d'assistance, de vente et de diffusion		
<b>Coûts annuels de support technico-commercial</b>		
La diffusion de guide d'implémentation, de structure de données normalisées et de tables de codifications pour constituer des messages d'échanges, selon les normes UN/EDIFACT, EDI « caractères » et eBXML du CEFAC.	partenaire TTPNF	3600
Le connecteur ETL ENIGMA paramétrable en XML qui comporte des tâches préprogrammées pour être assemblées en procédures automatisées.	partenaire TTPNF	8000
Le gestionnaire de puits de données Generic qui permet de concentrer et d'organiser des données de provenances multiples, de les interroger, de les actualiser et de les rendre accessible sur le Web.	partenaire TTPNF	8000
Le service de publicité des acteurs interopérables	partenaire TTPNF	1000
Le service de paramétrage d'interfaces	partenaire TTPNF	2000
Le banc de test d'interopérabilité	partenaire TTPNF	6000
Le certificat d'interopérabilité	partenaire TTPNF	2000

<b>Coût de revient</b> coût d'achat, d'hébergement, de production, de gestion technique, de distribution, d'assistance, de vente et de diffusion	<b>Contributeurs et % des contributions</b>	<b>Coût annuel</b>
Le service de paramétrage de contrat d'échanges électroniques certifié	partenaire TTPNF	1000
Le service de diffusion des contrats d'échanges électroniques	partenaire TTPNF	1000
Le service de diffusion de documents et de messages dans le réseau des connecteurs installés	partenaire TTPNF	1000
Le service de maintenance à distance des connecteurs installés	partenaire TTPNF	1000
Le service de maintenance du gestionnaire de puits de données Generic	partenaire TTPNF	2000
Le service d'assistance à la mise en œuvre	partenaire TTPNF	10000
Le service d'assistance à la formation technique interne et autonome	partenaire TTPNF	4000
Le service de conception de référentiel normalisé particulier à une entreprise ou à une filière.	partenaire TTPNF	4000
<b>TOTAL Coûts annuels de support technico-commercial</b>		<b>54600</b>
<b>Support de commercialisation</b>		
Hébergement 24h/24 sur 12 mois, 1 seul serveur performant et sécurisé	partenaire TTPNF	10000
Commercialisation/facturation 1 personne à quart temps	partenaire TTPNF	10000
<b>Total Support de commercialisation</b>		<b>20000</b>
<b>Industrialisation et développement</b>		
Expérimentation client et industrialisation avant Commercialisation	partenaire TTPNF	5000
Elaboration dictionnaire sémantique et base des messages	TTPNF	18000
Développements complémentaires à moyen terme	partenaire TTPNF	18600
<b>Total Industrialisation et développement</b>		<b>41600</b>
		<b>116200</b>

## 2.6 Définition du support de commercialisation de Norm@fret Services

Transport Terrestres Promotion étant une association porteuse du pôle de compétitivité i-trans, n'ayant pas de vocation commerciale, recherche actuellement une société capable d'assurer la totalité des fonctions d'hébergement, de gestion technique, d'assistance et de commercialisation de la plateforme de diffusion Normafret Services.

Les modalités de l'accord commercial entre cette société et Transport Terrestres Promotion sont en cours de négociation et incluront la phase d'expérimentation utilisateurs et d'industrialisation.

---

L'objectif est de garantir un service performant et sécurisé, ouvert 24h/24 s'autorisant des arrêts momentanés pour maintenance.

## 2.7 Canaux de vente

On distingue vente directe (par des ressources de l'entreprise qui assurera le support de Norm@fret Services: (salariés, forces de ventes supplétives, freelances,) et vente indirecte (au moyen de tiers comme les agents commerciaux, représentants, etc.).

Incluons aussi les préconisateurs de TLF par exemple qui n'ont pas d'action de vente mais recommandent le produit/service.

La prospection active (aller chercher le client) se fait dans le cadre de l'offre actuelle de l'entreprise support.

La prospection passive (réponse à des demandes venant de prospects) sera réalisée, celle-ci résulte d'actions de communication dont le but est de provoquer un appel à l'initiative du client.

Les canaux de ventes envisagés sont les suivants :

- publicité dans journaux professionnels,
- site Internet,
- préconisations par pairs,
- envoi de mailings
- participation à des salons

L'Imprimerie Nationale qui commercialise les Services d'authentification forte RGS\*\* et de signature électronique de documents peut parallèlement faire une publicité de Norm@fret Services.

### 3 La structure de commercialisation du lot 2 (NOSCIFEL Méthode et Outil)

Le lot 2 (structure de commercialisation de Méthode et Outil NOSCIFEL ) travaille sur la modélisation du système d'entreprise et de son système d'information.

**La commercialisation des services de cette structure est complètement indépendante de ceux de NORM@FRET Services et de NOSCIFEL Services.**

#### 3.1 Définition des services offerts et de leur tarification

La Méthode et l'Outil NOSCIFEL concerne des entreprises de toutes tailles (10 000 entreprises)

Le principe de commercialisation est le suivant. La méthode permet de concevoir des systèmes d'entreprise et leur système d'information. Cette méthode, basée sur le modèle GRAI, peut être utilisée pour répondre à de nombreuses problématiques des entreprises de transport :

- la modélisation pour améliorer les performances de l'entreprise,
- la modélisation pour élaborer les spécifications de choix des progiciels :TMS (Transport Management Systems), WMS (Warehouse Management Systems) et supporter leur implémentation
- la modélisation des Processus pour la gestion de la qualité
- le développement d'interfaces informatiques pour l'interopérabilité entre deux applications
- la représentation du fonctionnement de l'entrepris à l'aide d'un langage graphique

L'Outil informatique supporte la mise en œuvre de la méthode

Le service est réalisé par des consultants labellisés.

L'outil informatique est laissé dans l'entreprise permettant à celle –ci de garder les modèles réalisés. Ces modèles pourront être mis à jour au fur et à mesure de l'évolution de l'entreprise. Ils pourront être réutilisés pour des interventions futures de consultants. L'outil informatique permet de créer un lien avec les consultants labellisés, facilitant la relation de ces derniers avec l'entreprise.

A noter que l'outil permet de faire du consulting à distance ce qui lui donne un intérêt certain.

Les services	Contributions	Profil des clients	Bénéfices
<b>LOT 2 : Outils de conception de systèmes interopérables commercialisés</b>			
Outils de modélisation de Service Transport : TOOL BOX	GLS	Outil libre de droit	Gratuit
Tutorial	IMS, EIGSI, GLS, AGCNAM , AD'MISSIONS	Outil libre de droit	Gratuit
Le service de modélisation en utilisant la TOOL BOX réalisé par des consultants labélisés		<b>Entreprises de toutes tailles 10000 entreprises Marché : 5% de ces entreprises</b>	INTEROP V-Lab
Un service de formation à prévoir avec labélisation des consultants formés et formation des utilisateurs de l'entreprise			INTEROP V-Lab

## 4 La structure de commercialisation du lot 3 (NOSCIFEL Services)

Il n'y a aucun lien entre les lots et les services, chacun des 3 lots n'a pas la même logique de commercialisation.

### 4.1 Définition des services, des clients

Il existe deux modes de tarification :

- Une tarification flotte pour une utilisation privative de l'application
- Une tarification plateforme pour une utilisation mutualisée et collaborative de l'application

Les services	Contributions	Profil des clients	Bénéfices	Tarification flotte	Tarification plateforme
<b>LOT 3 : NOSCIFEL Services</b>					
Prise de rendez-vous transporteur/expéditeur/destinataire	GLS / MGI / EFFISYS	<b>1- Donneurs d'ordres</b> qui imposent la solution 2- Le transporteur 3- PME / TPE fret et logistique	GLS / MGI / EFFISYS	20€/camion/mois sur 36 mois	150 €/Mois par organisation
Gestion de plateforme de groupage, dégroupage des marchandises	GLS / MGI / EFFISYS	Plus grosses entreprises : - Le transporteur - PME / TPE fret et logistique	GLS / MGI / EFFISYS	20€/camion/mois sur 36 mois	150€/Mois par organisation
Service de traçabilité unités et produits	GLS / MGI	- PME / TPE logistique - Donneurs d'ordres qui imposent la solution	GLS / MGI	20€/camion/mois sur 36 mois	150€/Mois par organisation
Service d'authentification forte RGS** et de signature électronique de documents	CHS / GLS	- Tous clients	CHS	Pour un certificat RGS**, le	150 Euros/Mois par

		- Besoin de preuves pour les douanes pas exemple		coût de la carte est à 50€/an	organisation
Service d'archivage électronique	CHS / GLS	- Tous clients	CHS	10 000€ pour 100 Go par an	150€/Mois par organisation
Service de calcul CO2 et GES	GLS	- Le transporteur	GLS	20€/camion/mois sur 36 mois	150€/Mois par organisation

## 4.2 Coûts complémentaires

Coût de revient ; coût d'achat, d'hébergement, de production, de gestion technique, de distribution, d'assistance, de vente et de diffusion	Contributeurs et % des contributions	Coût	Répartitions des charges en %
Expérimentation avec des clients et Industrialisation			
Hébergement haute disponibilité 24h/24 sur 36 mois. 1 seul serveur Cahier des charges hébergeur à réaliser (2000 € par mois chez un hébergeur).	GLS	72000	
Maintenance et assistance téléphonique : 1 <sup>er</sup> niveau et 2 <sup>e</sup> niveau : 1 personne à plein temps sur 36 mois	GLS	108000	
Authentification et Habilitation	CHS	Pour un certificat non RGS, le coût de la carte est à 20€/an	
Commercialisation 1 personne à plein temps ou commission de 30% vers une entreprise spécialisée sur 36 mois	GLS MGI	108000 75000	
Formation sur 36 Mois	MGI	30000	
Intégration sur 36 Mois	MGI	60000	
L'Imprimerie Nationale peut réaliser des appels sortants grâce à son centre d'appel	CHS		

## 4.1 Offre dégressive

Nous envisageons de proposer un tarif de base d'abonnement à la plateforme qui contient l'inscription à la plateforme et à un module.



Les modules seront proposés sous forme d'option avec un tarif dégressif suivant le nombre d'options à choisir parmi les services de :

- Prise de rendez-vous transporteur/expéditeur/destinataire
- Gestion de plateforme de groupage, dégroupage des marchandises
- traçabilité unités et produits
- calcul CO2 et GES

#### **4.1.1 Offre dégressive tarification « Flotte »**

Nb de services	2	3	4
Tarif/camion/mois sur 36 mois €HT	35	50	65

#### **4.1.1 Offre dégressive « tarification « Plateforme »**

Nb de services	2	3	4
Tarif/organisation/150 €HT	250	300	400

## **4.2 Hébergement**

En 2015 l'hébergement sera réalisé par GLS.

Il faudra ensuite trouver un hébergeur en sachant que le tarif moyen est de 2 000 € par mois minimum si on veut de la haute disponibilité avec une personne qui surveille et relance le site 24h/24.

## **4.3 Canaux de vente**

On distingue vente directe (par des ressources de l'entreprise : salariés, forces de ventes supplétives, freelances,) et vente indirecte (au moyen de tiers comme les agents commerciaux, représentants, etc.).

Incluons aussi les préconisateurs de TLF par exemple qui n'ont pas d'action de vente mais recommandent le produit/service.

La prospection active (aller chercher le client) n'est pas prévue à ce jour, car celle-ci a un impact trop fort sur le coût de la vente.

La prospection passive (réponse à des demandes venant de prospects) sera réalisée, celle-ci résulte d'actions de communication dont le but est de provoquer un appel à l'initiative du client.

Les canaux de ventes envisagés sont les suivants :

- publicité dans journaux professionnels,
- site Internet,
- préconisations par pairs,

- envoi de mailings
- participation à des salons

L'Imprimerie Nationale peut réaliser des appels sortants grâce à son centre d'appel. Pour ce faire un message d'accroche clair doit être donné au centre d'appel (produit très packagé)

Pour le service de prise de rendez-vous transporteur/expéditeur/destinataire, les réseaux commerciaux d'Effisys et de MGI seront mis à contribution.

#### **4.1 Définition de la structure de commercialisation du lot 3**

La promotion commerciale, la commercialisation et la gestion pourrait être confiées à une structure de commercialisation indépendante à partir de 2016.

Cette structure commerciale reste à définir entre les partenaires du lot3, en même temps que les modalités de son fonctionnement.

Il faut prévoir une commission de commercialisation de 30% à ajouter au prix de vente des services.

---

## 5 Conclusion

---

### 5.1 L'organisation de la structure de commercialisation

Il n'y a aucun lien entre les lots et les services, nous ne pouvons pas réaliser de matrice entre les lots et les services et chacun des 3 lots n'a pas la même logique de commercialisation.

#### **Les clients**

L'approche commerciale pour chacun des lots est différente. Nous sommes face à des services multiples, des profils clients multiples et des réseaux de distribution multiples.

Chaque lot s'adresse à une catégorie de client et propose une catégorie de services, il semble donc plus facile de prévoir 3 réseaux de distribution, un par lot.

Nous n'avons pas l'appui du référentiel GRECO permettant la classification des entreprises de la filière.

### 5.2 Investissements pour envisager la commercialisation

#### ***Phase indispensable avant la commercialisation***

Avant d'envisager la commercialisation, plusieurs phases complémentaires non prévues dans le projet doivent être finalisées :

- Expérimentation avec des clients
- Industrialisation
- Hébergement des serveurs en haute disponibilité 24h/24H
- Maintenance et assistance téléphonique 1er niveau
- Maintenance et assistance téléphonique 2ème niveau
- Commercialisation

**Le coût de la commercialisation est donc encore très important.**

**Chaque partenaire du projet doit, pour faire partie de la commercialisation future, présenter l'investissement qu'il est prêt à mettre pour la réalisation de cette phase.**

### 5.1 Plusieurs choix de commercialisation

#### 5.1.1 **Commercialisation commune**

La création d'une société commune de commercialisation avec les 10 partenaires conventionnés présente une complexité juridique qui n'est pas en adéquation avec le public cible et la simplicité des services que nous souhaitons proposer.

Une structure unique de commercialisation (lot 1, lot 2 et lot 3) n'est pas envisagée par les partenaires.

#### 5.1.2 **Arrêt fin 2014 du projet de R&D Noscifel sans commercialisation commune**

La non commercialisation commune pourrait être décidé si :

- 
- Il n'est pas trouvé de business modèle
  - Les tests auprès des entreprises pilotes démontrent que le marché n'est pas mature pour ce type de produits

### **5.1.3 Commercialisation des services de manière indépendante**

Ce mode de commercialisation est préféré par les partenaires.

GLS, MGI et Effisys sont prêts à investir encore pendant un an pour mener à bien l'expérimentation client. Dans cette phase l'hébergement chez GLS est à moindre coût.

Il sera nécessaire de recalculer les gains potentiels afin de réaliser un ROI début 2015.

### **5.1.4 CHS groupe Imprimerie Nationale pourrait envisager de**

Commercialiser les solutions de sécurité telles qu'attendues par le projet

Commercialiser certains services de sécurité, sous la marque Noscifel

Commercialiser par nous-même ou avec certain type de partenaires métiers des services spécifiques

A l'issu des tests de marché, partage de tout ou parties des solutions si le Business modèle est confirmé