

SUCCESS STORY

IKO Sales, premier fabricant mondial de bardeaux bitumineux, passe désormais par TC eBid® pour ses appels d'offres de transport

Inciter un expert à innover, c'est parfois simple. Ainsi, le spécialiste en bardeaux bitumineux IKO Sales passe désormais ses appels d'offres de transport via la plateforme de passation de marchés européenne TC eBid® de TimoCom. Le logiciel Web a séduit l'entreprise par sa portée mondiale et sa grande convivialité. TimoCom a également marqué des points grâce à son expérience de plus de 14 ans en tant que prestataire informatique du secteur du transport, leader de longue date du marché européen avec sa bourse de fret TC Truck & Cargo®.



Tout sous le même toit

Tout le monde a besoin d'un toit au-dessus de la tête. Et a fortiori d'un toit de qualité pour être bien protégé. C'est précisément l'objet d'IKO Sales, expert mondial en bardeaux dans une quarantaine de pays, de l'Europe de l'Ouest à la Russie, en passant par l'Egypte et l'Afrique du Sud. Tout a commencé à Ham, en Belgique, où le siège social et la production se trouvent depuis 1972. L'entreprise est en effet responsable de la distribution et de la fabrication de bardeaux bitumineux de qualité. Elle a donc recours à un savoir-faire technologique de pointe, qui découle des usines du groupe IKO au Canada, aux Etats-Unis et en Europe et qui lui permet de garantir la qualité des matériaux qu'elle produit elle-même.

Portée et gain de temps

Pérennité et innovation sont deux mots d'ordre qui, loin de s'exclure mutuellement, s'influencent l'un l'autre. Pour rester durablement leader sur son marché, il faut explorer de nouvelles voies en permanence. Une démonstration par l'équipe TC eBid® de l'efficacité du logiciel et de son coût mensuel avantageux a séduit IKO Sales : « *Plutôt que d'aller nous-mêmes à la chasse aux transporteurs et de passer des heures au téléphone, nous publions nos appels d'offres directement dans TC eBid®, en trois étapes simples. Nous gagnons ainsi un temps précieux.* » – Philippe Cremie, responsable logistique d'IKO Sales International

La plateforme en ligne a été lancée sur le marché à l'automne 2009 par le fournisseur de la première bourse de fret en Europe, TC Truck & Cargo®. Depuis, c'est une application très utilisée par les chargeurs de l'industrie et du commerce ainsi que par les affréteurs chargeurs d'entreprises de toutes tailles. Les chiffres parlent d'eux-mêmes : grâce à TC eBid®, IKO Sales est en mesure d'atteindre, à chaque appel d'offres passé, 30 000 prestataires de transport de toute l'Europe. En 2010, plus de 4 300 appels d'offres ont été passés sur la plateforme en ligne.

« *La portée est bien plus importante que prévu. Ainsi, un prestataire de transport français peut désormais aussi participer à un appel d'offres pour un trajet de Pologne en Hongrie, alors que nous n'aurions jamais fait la démarche de le rechercher nous-mêmes* », explique Philippe Cremie.

L'intégralité du processus est saisie électroniquement et documentée de manière très claire. A l'issue de l'appel d'offres, le système renvoie des résultats d'évaluation probants et établit des chiffres clés pertinents pour le client. Et si IKO Sales souhaitait, en dépit du nombre considérable de transporteurs et d'expéditeurs présents dans la bourse, inviter un prestataire supplémentaire, non enregistré dans la plateforme, il a toute liberté de le faire, sans frais pour les deux parties. TimoCom s'occupe simplement de les mettre en relation.

Contact presse

Tim Muke

Manager Corporate Communication

TimoCom Soft- und Hardware GmbH

In der Steele 2

DE-40599 Düsseldorf

+49 211 88 26 69 13

+49 211 88 26 59 13

tmuke@timocom.com

www.timocom.com