

## SUCCESS STORY

### La Martiniquaise et Hinterland : un partenariat « gagnant-gagnant » via la plateforme TC eBid® !

D'un côté, Hinterland, un transporteur routier présent au niveau national ; de l'autre, La Martiniquaise, entreprise faisant partie des leaders dans la production de spiritueux. A priori, ils avaient peu de chance de se rencontrer... Pourtant ils ont signé récemment un partenariat qui s'avère déjà un succès. Leur rencontre ne doit rien au hasard ; elle s'est effectuée grâce à TC eBid®, la plateforme d'appels d'offres de TimoCom. Quelques explications de La Martiniquaise et Hinterland...

#### Une plateforme testée... et adoptée !

Avec ses 270 millions de bouteilles vendues en 2007, le groupe « La Martiniquaise » occupe en France le 2e rang des entreprises de spiritueux. Il regroupe 18 usines et 15 filiales qui assurent la production, le vieillissement, l'embouteillage et la distribution de ses produits. Autant dire que le transport constitue une problématique récurrente pour ce groupe.

Confrontée à la montée en puissance de certaines relations, La Martiniquaise cherchait de nouveaux partenaires dans le secteur du transport. C'est à ce moment que TimoCom a présenté à Madame Lyet, Directrice des Achats du groupe, sa nouvelle plateforme d'appels d'offres TC eBid®. « Nous avons contacté TimoCom voici quelques années car nous étions intéressés par leur bourse de fret et de véhicules en ligne, TC Truck & Cargo®. A l'époque, malgré un très bon contact, cet échange n'avait pu déboucher sur un partenariat commercial car les chargeurs n'ont pas accès à la bourse de fret. Puis, il y a quelques mois, TimoCom nous a présenté un nouveau produit, sa nouvelle plateforme d'appel d'offres pour les chargeurs : TC eBid®. Très curieux, nous l'avons immédiatement testée et... adoptée ! » relate Madame Lyet.

Quant à Monsieur Klein, Directeur de la société de transport Hinterland, il utilisait déjà la bourse de fret TC Truck & Cargo®, et a donc découvert la plateforme d'appels d'offres tout naturellement, par la présence d'une nouvelle rubrique sur le site TimoCom.

#### Une mise en relation qualifiée et fiable

Autant pour le chargeur que pour le transporteur, la procédure est simple et se fait intégralement en ligne : dépôt d'un appel d'offres pour l'un, consultation des appels d'offres en cours pour l'autre. Mais l'intérêt de la plateforme réside surtout



en aval, dans le travail de présélection des transporteurs. Comme le précise Madame Lyet : « TC eBid® diffuse nos appels d'offres uniquement auprès des transporteurs présélectionnés selon nos besoins. Ainsi, nous recevons une liste optimisée de transporteurs déquats avec leurs propositions de cotations. Car détecter des transporteurs fiables répondant aux problématiques diversifiées des chargeurs, cela requiert une expertise qui n'est pas la nôtre, mais bien celle de TimoCom ! » Pour les chargeurs, TC eBid® procure donc un réel gain de temps au niveau de la procédure et de l'analyse des réponses.

Hinterland cherche de nouveaux contrats à long terme grâce à la plateforme TC eBid®.

Mais les transporteurs y trouvent également leur compte... Ainsi, Monsieur Klein constate : « Les chargeurs sont rassurés par les contrôles de qualité opérés en amont par TimoCom. Pour nous, transporteurs, l'intégration dans cette plateforme nous ouvre des portes et nous facilite l'accès à de nouveaux chargeurs. Cela nous permet de diversifier notre clientèle tout en augmentant nos trafics. Nous sommes informés régulièrement des trafics potentiels et nous répondons à des appels d'offres concernant toute la France, et même l'Europe. Clairement, TC eBid® démultiplie les opportunités de partenariat ». Pour Hinterland, la plateforme TC eBid® est devenue un outil incontournable dans la recherche de nouveaux contrats à long terme, comme celui signé récemment avec La Martiniquaise.



Via TC eBid®, La Martiniquaise est en contact avec des transporteurs de spiritueux fiables.

#### Autres avantages : la simplicité d'utilisation et le test gratuit

Hinterland et La Martiniquaise sont unanimes et mettent en évidence sans hésitation la facilité d'utilisation de l'outil, sa convivialité et sa simplicité : « La première fois, il nous a suffi de télécharger le programme accessible en ligne pour tous. En tant que transporteur, notre forfait TC Truck & Cargo® nous permet également de répondre gratuitement aux appels d'offres sur TC eBid®, sans aucun frais supplémentaire. » précise Monsieur Klein. Pour La Martiniquaise, l'objectif était de trouver un outil efficace, rapide et facile à appréhender... et le test initial s'est révélé plus que concluant.

En conclusion, non seulement les deux entreprises ont pu développer un partenariat « gagnant-gagnant », mais celui-ci s'est poursuivi au-delà du contrat initial avec à l'horizon d'autres perspectives de collaboration entre les deux groupes, notamment sur les relations Antilles pour une activité liée au transport du rhum. Une belle aventure commerciale qui n'aurait sans doute pas vu le jour sans le rôle d'intermédiaire joué par la plateforme TC eBid®.

## Contact presse

Lucie Freyburger

Marketing - Country Manager France

### TimoCom Soft- und Hardware GmbH

In der Steele 2

DE-40599 Düsseldorf

+49 211 88 26 69 29

+49 211 88 26 59 29

lfreyburger@timocom.de

www.timocom.com