



## DES ENTREPRISES TÉMOIGNENT ...

1, 2, 3, Presta

Un projet pour se démarquer de ses concurrents et développer son activité



MINISTÈRE  
DE L'ÉCONOMIE  
DE L'INDUSTRIE  
ET DE L'EMPLOI

MINISTÈRE DU BUDGET  
DES COMPTES PUBLICS  
ET DE LA FONCTION  
PUBLIQUE

Service de Coordination  
à l'intelligence  
Economique





# UN PROJET POUR SE DÉMARQUER DE SES CONCURRENTS ET DÉVELOPPER SON ACTIVITÉ

1. L'ENTREPRISE .....	2
2. LE CONTEXTE .....	2
3. L'OBJECTIF .....	2
4. LA DÉMARCHE .....	3
5. LA SOLUTION MISE EN PLACE .....	3
6. LES OBSTACLES .....	3
7. LES GAINS .....	3
8. CE QU'IL FAUT RETENIR .....	4
9. LE FUTUR .....	4
10. QUELQUES TAGS .....	4



## 1. L'ENTREPRISE

---

Owanis Consulting propose des services d'intermédiation permettant aux entreprises de nouer des relations avec des fournisseurs ou des clients. Ce service est proposé à travers différents sites internet.

Owanis Consulting gère ainsi le site [www.123presta.com](http://www.123presta.com), site de mise en relation d'entreprises avec des prestataires dans les domaines Internet, Informatique et Multimédia. Pour une entreprise recherchant un prestataire dans ces domaines, la plateforme [www.123presta.com](http://www.123presta.com) permet d'obtenir 3 à 5 devis.

Owanis Consulting gère également le site [www.cahier-des-charges.fr](http://www.cahier-des-charges.fr) qui propose aux entreprises un service de rédaction de cahiers des charges. La rédaction de ce type de document demande rigueur et précision, les entreprises n'ont pas toujours les compétences en interne pour les écrire, le site [www.cahier-des-charges.fr](http://www.cahier-des-charges.fr) permet d'obtenir rapidement un document finalisé.

Le projet entrepris concerne plus particulièrement le site [www.123presta.com](http://www.123presta.com).

## 2. LE CONTEXTE

---

L'entreprise opère dans un secteur relativement concurrentiel où les clients souhaitent bénéficier d'un service toujours plus simple à utiliser et aux fonctionnalités de plus en plus développées.

Le site géré propose aux entreprises des devis de prestataires. En exploitant ce site, Owanis Consulting a pu constater que les entreprises clientes recherchaient également une analyse et une pondération des devis établis. Plus que trois devis, les entreprises veulent aujourd'hui savoir lequel est le meilleur par rapport à un ensemble de critères.

Pour répondre à cette demande des clients et pour offrir une meilleure qualité de service, Owanis Consulting a donc entrepris un projet d'Intelligence Economique.

## 3. L'OBJECTIF

---

La démarche initiée, à savoir la création d'un outil de classements de propositions en fonction de la pertinence vis-à-vis d'un ensemble de critères, vise deux objectifs :

- proposer un nouveau service aux clients, service pour lequel une véritable demande a été identifiée
- créer une fonctionnalité à même de différencier le site exploité des sites concurrents



[www.cybermassif2010.com](http://www.cybermassif2010.com)





## 4. LA DÉMARCHE

---

Le projet se déroule en deux phases.

La première étape consiste en la création d'un observatoire dans le domaine des nouvelles technologies. Le but est de développer un outil de veille permettant de connaître les fonctionnalités et les services proposés par les entreprises opérant dans ce secteur. Cette phase est en cours depuis 18 mois, lorsqu'elle sera achevée près de 5 000 prestataires auront été évalués, soit une part très significative du marché.

Une fois cette phase achevée, le travail consistera à établir des statistiques et des notations de ces prestataires et, à partir de là, à développer un module de hiérarchisation des prestataires et de leurs propositions en fonction de critères de tri.

Ainsi, à terme le client ne recevra plus cinq devis mais cinq propositions classées par ordre de pertinence en fonction de critères (coût, proximité géographique...) qu'il aura définis au préalable.

Ce programme de Recherche et Développement est développé par Owanis Consulting en partenariat avec des laboratoires de recherche publics.

## 5. LA SOLUTION MISE EN PLACE

---

- Le développement d'un module de calcul permettant d'évaluer la pertinence de différents devis de prestataires en fonction d'un ensemble de critères préalablement définis.

## 6. LES OBSTACLES

---

Le développement de cet outil présente deux difficultés. La première est mathématique : développer un module d'analyse quantitative et qualitative par rapport à un ensemble de critères est relativement complexe, le recours à un partenariat avec un laboratoire de recherche s'est donc imposé. La deuxième est d'ordre technique : traduire pour un site internet les résultats d'un module de calcul est en effet tout aussi complexe que son développement.

## 7. LES GAINS

---

Ils sont de quatre ordres. L'outil développé permet :

- de répondre à une demande récurrente des clients



[www.cybermassif2010.com](http://www.cybermassif2010.com)



- d'automatiser et de généraliser un service qui n'était jusqu'alors proposé que ponctuellement et qui était entièrement réalisé manuellement
- de différencier l'offre du site de celle de sites concurrents
- de créer une nouvelle source de revenus qui permettra ainsi de diversifier et de sécuriser le chiffre d'affaire de l'entreprise : à l'heure actuelle, le chiffre d'affaire est essentiellement généré par les prestataires qui payent pour avoir accès aux demandes de prospects. Cet outil, dont l'utilisation sera facturée aux entreprises demandeuses de devis qui souhaiteront disposer d'une hiérarchisation des devis proposés, constituera donc une nouvelle source de revenus.

## 8. CE QU'IL FAUT RETENIR

---

Dans un univers de plus en plus concurrentiel et face à des clients de plus en plus exigeants, les entreprises doivent s'adapter et proposer sans cesse de nouveaux services.

Ainsi, Owanis Consulting améliore son offre de services en développant un module de hiérarchisation des devis de prestataires en fonction de critères de tri définis par ses clients. Ce projet présente certaines difficultés dans sa mise en œuvre mais les bénéfices sont multiples. Il permet en effet à l'entreprise de répondre aux attentes de ses clients, de se démarquer de ses concurrents et de sécuriser son chiffre d'affaire.

## 9. LE FUTUR

---

Ce projet est un axe fort de développement pour l'entreprise. Le futur immédiat est d'achever la réalisation du module, son développement et sa mise en œuvre.

## 10. QUELQUES TAGS

---

prestataire – intermédiation - hiérarchisation



[www.cybermassif2010.com](http://www.cybermassif2010.com)

