

Le programme de distribution

Ce document décrit en bref les concepts de la distribution de solutions de Management de Flotte (AVL) produits par GPS4NET. Les informations présentées ont un caractère purement informatif et décrivent le profil idéal d'un éventuel partenaire de distribution. Suite à la lecture, les sociétés ou les personnes intéressées par la mise en place d'un partenariat sont invitées à nous contacter.

Table des matières :

1. Introduction
2. Notre mission
3. Le profil du distributeur et les conditions d'acceptation
4. La mission du distributeur
5. Les règles de distribution et les restrictions
6. Les conditions d'acquisition et de paiement

France

219 Rue Clement Ader Tél : +33-9-72-12-58-60
34170 Castelnau le Lez Fax: +33-9-72-11-52-89

Romania (EU)

Calea Turzii nr. 199, Cam. 1 Tel : +40-364-88-41-40
400495 CLUJ-NAPOCA Fax: +40-364-81-97-97

1. Introduction

Les solutions de Management de Flotte sont parvenues finalement au stade d'être adoptées par tout le monde. Pendant plusieurs années, ces solutions ont été intégrées seulement par des corporations qui détenaient des parcs auto de centaines de véhicules et les coûts de la technologie étaient proportionnels. À ce jour, cette technologie est accessible à tous et enregistre au niveau mondial le plus grand accroissement financier sur le marché de l'IT. Les compagnies de transport et de distribution adoptent cette technologie à une grande échelle afin de réduire leurs coûts et d'augmenter leur efficacité.

Le marché de l'AVL a enregistré un accroissement accéléré depuis 2001 – le moment de début de l'accroissement 37% du prix des carburants, et ensuite depuis 2003 – le moment du lancement et de l'intégration sur le plan européen de la technologie GSM-GPRS qui a permis la communication des données à bas prix.

L'accroissement à long terme du potentiel de solutions de management de flotte est essentiel pour le développement européen. Conformément aux données statistiques les plus récentes, le marché européen a 32.5 millions de véhicules utilitaires enregistrés dans les 25 pays membres. Plus de 2.5 millions de véhicules utilitaires ont été immatriculés depuis 2005 jusqu'au présent.

Le transport routier est extrêmement important pour l'économie européenne. Chaque jour l'industrie de transports et de services transporte plus de 50 millions de tonnes de biens et est soutenue par 15 millions de compagnies de transport, de courrier et de poste. Environ 18 millions d'employés utilisent des automobiles et des véhicules utilitaires légers et parcourent en moyenne 67 km par jour. Quelques autres centaines de millions de personnes bénéficient chaque jour des services de transport.

2. Notre mission

GPS4NET désire rester un producteur actif d'appareils GPS et de solutions de Management de Flotte. Notre mission est de rechercher, développer et améliorer constamment les technologies développées jusqu'à présent.

Depuis 2003, suite à l'activité de recherche on a créé des produits distincts et uniques quant à la fonctionnalité et applicabilité, chacun suivant plusieurs étapes de perfectionnement technologique qui ont placé GPSS4NET parmi les plus grands producteurs européens du point de vue technologique.

Tous les produits développés jusqu'à présent ont bénéficié de fonctionnalités et d'avantages offerts par le protocole propriétaire G4NISM et par le système d'opération propriétaire G4NRTOS.

Le protocole a fait que tous les produits G4N jouissent d'un succès total grâce au degré de flexibilité à bas prix dans l'intégration avec diverses spécifications techniques imposées par les clients. Le même protocole a facilité l'entretien des parcs auto équipés de produits G4N et a permis l'interfacement ultérieur des nouveaux dispositifs avec les équipements GPS exploités depuis plusieurs années.

Grâce au système d'opération propriétaire, GPS4NET va continuer à offrir un degré élevé de comptabilité entre les produits développés dans le passé, et les produits et les dispositifs périphériques qui seront développés à l'avenir. Ce but nous rend uniques et nous offre un degré de supériorité technologique par rapport à la concurrence.

On a accordé également de l'importance au développement de l'application de management de flotte qui intègre des fonctionnalités et des rapports avancés d'étude de performance pour les flottes auto, d'analyse de l'usure des véhicules et des coûts d'exploitation. L'application G4NAVL offre une fonctionnalité et une performance excellente grâce aux concepts technologiques implémentés qui lui assurent un bon fonctionnement avec une infrastructure réduite.

Notre deuxième objectif est un rapport qualité/prix excellent. Bien qu'une technologie de qualité supérieure soit intégrée et que le processus de production et de test respecte les normes de qualité, les produits intègrent de manière optimale des solutions efficaces pour des problèmes complexes. Afin de garantir ces conditions de qualité, GPS4NET prête une attention particulière au support des clients tout en offrant en même temps de la consultance en vue de commercialiser la solution et du support technique rapide dans l'exploitation.

Afin de créer un cadre optimale de compétitivité entre les distributeurs et les concurrents, GPS4NET s'implique de manière directe dans la mise en place des partenariats avec les opérateurs de téléphonie mobile, avec les producteurs de cartes digitales et avec les producteurs de véhicules et d'outillages de sorte que le niveau de savoir-faire transmis aux distributeurs et les coûts d'exploitation des solutions offertes soient minimales.

Actuellement GPS4NET distribue ses produits par l'intermédiaire d'un réseau de partenaires dont l'affaire est dédiée au domaine de l'AVL. GPS4NET désire étendre son réseau de distribution au niveau international par l'acceptation de nouveaux partenaires disposés à construire une affaire profitable autour des technologies promues.

3. Le profil du distributeur et les conditions d'acceptation

GPS4NET désire des partenaires parmi les sociétés de succès dont l'activité reflète la capacité de développement et les compétences professionnelles élevées. Les produits AVL font partie de la classe des solutions entreprise et c'est pourquoi le succès de leur vente dépend directement du professionnalisme du consultant, de l'équipe de service et du personnel de support des clients. C'est pourquoi uniquement les professionnels réussissent sur ce marché et peuvent devenir partenaires.

Pour devenir distributeur, le potentiel partenaire doit remplir quelques conditions élémentaires pour générer une affaire profitable :

1. Développer son activité en connexion avec des compagnies de transport, de logistique, de distribution, de sécurité et de surveillance, taxi, ou salubrité, mais aussi pour la gestion du temps de travail des employés, l'authentification et le suivi des colis ou des conteneurs marchandises. Pour ces domaines d'activité ont été créés les produits et les solutions GPS4NET.
2. Détenir un portefeuille de clients suffisamment riche afin de pouvoir démarrer une activité commerciale tout de suite après la signature de l'accord de distribution.
3. Estimer objectivement sa capacité de vente de sorte qu'il génère un roulage en conformité avec l'accord fixé.
4. Détenir un support technique spécialisé pour l'installation des équipements et assurer un support technique permanent pour ses clients.

5. Comme GPS4NET ne soutient pas le développement des distributeurs du point de vue financier, ceux-ci doivent détenir des fonds suffisants pour le démarrage de leur propre affaire.
6. Sont préférées comme partenaires de distribution les compagnies qui ne commercialisent pas les produits GPS des autres marques ou compagnies désirant l'intégration des autres produits dans la solution GPS4NET. La signature d'un accord de confidentialité (NDA) est ainsi sollicitée, limitant du point de vue contractuel le transfert technologique de savoir-faire pour la vente des autres marques.

GPS4NET offre trois versions de partenariat dimensionnées selon le profil des partenaires. Cela leur donne la flexibilité nécessaire au développement d'une affaire profitable et durable :

a. Le Modèle de Start-up: Acquisition d'appareils et licence mensuelle d'exploitation

Ce programme est adressé aux partenaires dans l'étape de start-up ou à ceux désirant une activité connexe du domaine principal d'activité existant. Conformément à ce programme, le partenaire achète les appareils à un prix variable selon le volume sollicité et paie une licence mensuelle/ GPS dont la valeur est proportionnelle avec le niveau des fonctionnalités sollicitées.

Ce modèle de partenariat ne suppose pas la signature d'un contrat de distribution. La commande minimale est de 50 dispositifs.

b. Le modèle Standard: Serveur dédié et appareils à un prix préférentiel

Le programme est adressé aux entreprises petites et moyennes désirant une activité dédiée au domaine de l'AVL. Conformément à ce programme, le partenaire bénéficie d'un serveur dédié et personnalisé hébergeant ses clients et lui offrant tout le support d'administration des comptes et des appareils. Les coûts d'entretien de l'infrastructure incombent au partenaire.

Ce modèle de partenariat requiert la signature d'un contrat de distribution avec l'obligation de l'acquisition d'au moins 150 appareils par semestre et un total d'au moins 900 d'appareils GPS en 3 ans. La licence d'exploitation du serveur est payée annuellement pour chaque appareil. Les commandes sont livrées de manière échelonnée en conformité avec le calendrier établi par le partenaire.

c. Le modèle Enterprise: Acquisition de la licence du serveur et de l'appareillage à un prix préférentiel

Le programme est adressé aux grandes entreprises ayant déjà un portefeuille de clients. Conformément à ce programme, le partenaire achète une licence serveur qui ne dépend pas du nombre d'appareils hébergés. Le prix des appareils est considérablement bas et est fixé indépendamment de la licence d'exploitation du serveur.

Ce modèle de partenariat suppose la signature d'un contrat de distribution, sans l'obligation d'acquisition d'un nombre minimal d'appareils GPS et devient profitable au cas de l'acquisition de plus de mille appareils.

4. La mission du distributeur

Il y a de grands bénéfices obtenus de la vente des équipements, des services d'installation, de surveillance et de maintenance grâce à l'accroissement de la demande du marché pour les solutions GPS. C'est pourquoi les distributeurs jouissent de liberté quant aux prix offerts pour les équipements et les abonnements de surveillance.

Dans sa relation avec GPS4NET, le distributeur doit garantir un roulage permanent de produits hardware de sorte que le support technique et les avantages accordés soient profitables. Les bénéfices générés par tous les services annexés offerts appartiennent en exclusivité au distributeur.

Pour avoir une affaire de succès, le distributeur peut mettre en œuvre les méthodes d'offre suivantes testées par les partenaires existants :

a. Abonnement mensuel afférent aux équipements GPS vendus

Suite à la vente des produits, le distributeur va bénéficier tout de suite du gain généré par le supplément commercial pratiqué, de la main d'œuvre prestée pour l'installation et de l'abonnement mensuel encaissé pour les services de surveillance offerts en ligne. Quoique le système suppose les moindres risques, le distributeur devra convaincre le client de la performance de la solution offerte pour le déterminer de faire un investissement immédiat. Ce système est pratiqué par la plupart des acteurs du marché des solutions AVL.

b. Abonnement mensuel qui comprend la valeur de la mensualité de l'équipement GPS

Cette méthode de vente suppose l'échelonnement de la valeur de l'équipement pour une durée de 24-36 mois pendant lesquels le client s'obligera par le contrat de payer son abonnement mensuel. Quoique du point de vue de la valeur, l'abonnement soit coûteux, le produit sera accepté facilement par la plupart des clients. Le risque commercial est beaucoup plus élevé pour les distributeurs et ceux derniers devront s'assurer que l'abonnement sera payé continuellement. À long terme, ce système est le plus profitable et il est pratiqué par des corporations et par les grandes sociétés capables de protéger leur investissement.

c. La solution complète composée du serveur AVL et/ou du serveur GIS, y compris les équipements

Quoique la valeur totale de l'investissement initial soit grande, la plupart des clients du parc auto de plus de 500 de véhicules sollicitent une solution complète leur permettant à gérer leur flotte de manière indépendante, tout en accédant à un AVL de l'infrastructure propre. De même, un argument invoqué en plus pour une telle acquisition est la confidentialité des données stockées dans le temps. Pour ce type de clients, les distributeurs ont la possibilité d'offrir une solution AVL complète dont les bénéfices financiers sont immédiats et qui a une grande valeur. La valeur des services après la vente est plus basse et se résume à un contrat d'entretien périodique.

5. Les règles de distribution et les restrictions

a. Les règles mises en œuvre dans le réseau de distribution visent la bonne relation entre les partenaires, la construction d'une relation de collaboration et l'augmentation de l'efficacité commerciale dans la compétition avec les autres clients potentiels.

b. Comme le réseau de distribution est toujours plus étendu du point de vue géographique, la bonne relation entre les distributeurs favorise la solution des problèmes techniques spécifiques au domaine de l'AVL.

c. Afin de ne pas permettre une concurrence directe entre les distributeurs, les prix de vente end-user des produits doivent être dans la marge de 10% au niveau européen. Dans le cas d'un litige entre les distributeurs, ceux-ci ont l'obligation de retirer les offres faites au même client. Les clients vont ainsi choisir le distributeur selon le professionnalisme et la région géographique.

d. Dans la présentation des solutions GPS4NET il faut mentionner clairement l'origine de la solution (hardware & software) et spécifier que les abonnements de géo localisation sont le produit du distributeur et que le bon fonctionnement et la qualité de la solution représentent sa responsabilité.

e. Les spécifications techniques doivent être présentées correctement aux clients sans exagérer la qualité ou les fonctionnalités des produits. Les documents marqués par le texte « Confidentiel » seront utilisés pour l'usage interne du distributeur et ne seront pas transférés à une tierce partie sans l'accord écrit de GPS4NET.

f. La relation entre le distributeur et le client doit être cordiale. Le distributeur offrira son support technique approprié par ses propres moyens et par l'intermédiaire de son personnel. GPS4NET assurera le support technique seulement pour ses distributeurs.

g. Les relations commerciales entre le distributeur et le client seront directes. Ainsi GPS4NET n'interviendra pas dans les relations entre les deux parties, soutiendra directement le distributeur et dirigera en permanence le client vers le distributeur quelles que soient ses intentions.

h. Les matériels publicitaires ou les promotions ne peuvent pas contenir des informations sur GPS4NET sans un accord écrit. Les programmes de marketing seront fixés de commun accord avec le distributeur et les intérêts de développement du groupe.

i. Il est interdit au distributeur d'acheter des produits similaires à ceux fabriqués par GPS4NET.

6. Les conditions d'acquisition et de paiement

a. Pour toute commande, le distributeur doit s'assurer de la capacité de paiement du client puisqu'il porte toute la responsabilité commerciale de la transaction. GPS4NET ne va créditer aucun distributeur pour les transactions commerciales effectuées.

b. Le délai de paiement offert aux distributeurs est fixé par négociation directe. GPS4NET peut modifier ce délai selon les disponibilités du stock et la manière dont le distributeur acquitte ses dettes.

c. Pour les premières commandes, le distributeur va acquitter entre 30% et 100% de la valeur des produits commandés au moment du placement d'une commande et s'obligera à acquitter une éventuelle différence dans le délai fixé de commun accord.

d. Le distributeur recevra régulièrement par email ou par fax les cotations de prix fixées. Ces cotations seront confidentielles. Les distributeurs bénéficient des cotations exclusives seulement pour des commandes ayant un volume supérieur au volume minimal annuel de 300 de pièces.

e. Le volume de marchandise contracté pour un délai supérieur à 3 mois sera livré de manière échelonnée selon les exigences du distributeur. Le volume contracté sera assumé en totalité par le distributeur et le délai de paiement sera négocié selon la commande envoyée.

f. Le délai de livraison standard offert au distributeur est de maximum 45 jours pour des commandes de plus de 200 de pièces. Pour ce volume le délai de livraison peut varier selon les réserves du stock. Pour cette raison les distributeurs doivent établir les estimations de vente à l'avance.