

Projet filière horticulture-pépinière 2008-2012

Fiche action A1

Axe « améliorer les positions commerciales de la région »

Action « créer une base de données permettant de connaître les disponibilités des entreprises adhérentes »

Problématique	Les entreprises connaissent mal les disponibilités des autres entreprises de la région Centre, fait notamment de la dispersion des lieux d'implantation. De ce fait, elles sont souvent dans l'impossibilité de compléter leur gamme de produits pour servir un (ou des) client (s), au bénéfice des fournisseurs d'autres régions ou d'autres pays.
Objectif action	Améliorer l'offre commerciale en faisant jouer les complémentarités entre les entreprises de la région. Pouvoir répondre à des appels d'offre.
Description action	<p>Recenser les réalisations assurant la même fonction des réalisations similaires existent mais au sein d'un même groupement (Plandorex) ou dans le cadre du salon du végétal. Développer une base de données interactive (type serveur Internet) pour les entreprises adhérentes au système mis en place.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les utilisateurs de l'outil peuvent publier ou consulter les stocks - Périodicité courte de mise à jour des disponibles - Permettre les « recherches intelligentes » pour appeler les produits - Le serveur Internet pourra mentionner des critères qualitatifs 'libres', des textes, des photos, des prix si souhaités <p>L'entreprise intéressée par tel ou tel produit contactera celle qui en a pour lui acheter à un prix convenu de gré à gré Mise en place du site, phase de test puis lancement Le site doit devenir autonome en 3 années</p>
Résultat visé	Site extranet fonctionnel, sur lequel figurent les disponibilités d'au moins 10 entreprises
Indicateur de suivi	Mise en place et fonctionnalité du site Nombre d'entreprises présentes sur ce site
Mise en œuvre	UHRC
Calendrier	2010-2011
Coût	<p>Un investissement collectif est nécessaire, pour un total de 11 700€. Il est détaillé ci-dessous :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Coûts des études, de développement des transactions, et des tests (sur une base de 10 entreprises) : 9 000 € - Maintenance annuelle : 2 700€ <p>Un investissement individuel :</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Entreprise équipée de FlowOne, 2200 € HT dont le détail est le suivant: <ul style="list-style-type: none"> - Module d'échanges Publication/Consultation : 900 € HT/entreprise - Maintenance annuelle individuelle : 270 € HT - Mise en service, paramétrages, tests individuels, formations par entreprise (1.5 jour) : 1 050 € HT ➤ Entreprise non équipée, 1 270 à 2 270 € HT, dont le détail est le suivant : <ul style="list-style-type: none"> - Echanges depuis une autre gestion commerciale, fourniture des spécifications du Web Service, droit d'accès : 2 000€ HT - Publication depuis Excel, droit d'accès : 1 000€ HT <p>Dans tous les cas pour une entreprise non équipée : - Participation forfaitaire annuelle de maintenance : 270 € HT coût sur 3 ans : 41 040 € = 25 650 € + (3x5130€) Nombre de journée de professionnels nécessaires</p>
Demande Conseil régional	Demande de financement (40 %) : 16 400 €
Demande Etat	Demande de financement (40 %) : 16 400 €