

Bourse de Fret : 3ème LETTRE OUVERTE aux PROFESSIONNELS du TRANSPORT

“La 3ème manche est-elle gagnée ?”

« B2PWeb, la bourse de fret des professionnels... leader ou référence sur le marché français ?
Peu importe... qui l'eut cru 3 ans auparavant ? »

Chers Confrères,

C'est sur ce thème que les actionnaires de H2P, SAS au capital initial de 75 K€, au capital variable s'élevant à 2.873 K€ au 30 juin 2011, société holding détenant à ce jour 64 % du capital de B2PWeb, la bourse de fret professionnelle, se sont réunis en assemblée générale à Paris le 4 décembre dernier sous la présidence du Président de la Société Vincent LE PRINCE.

Plus de 200 actionnaires étaient présents ou représentés à cette assemblée générale appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos en date du 30 Juin 2012.

Cette assemblée donnait une large place aux membres du **CLUB des PARTENAIRES FOURNISSEURS H2P/B2PWeb**, les sociétés : **AS24, AXA, GREENCAT, RENAULT TRUCKS, SAGE, SCHMITZ CARGOBULL** et, dernier membre arrivé, la société **PTV GROUP**.

Après avoir pris connaissance des éléments financiers et juridiques afférents audit exercice et entendu les rapports du Commissaire aux comptes, l'Assemblée approuvait l'ensemble des résolutions qui lui étaient proposées.

Mais cette assemblée était surtout l'occasion de faire le point sur l'avancement du challenge H2P/B2P lancé il y a à peine 3 ans :

Après moins de 3 ans d'existence, B2PWeb flirte avec la 1ère place du podium !

Les objectifs fixés à l'origine du projet sont, aujourd'hui, quasiment tous atteints :

« **Changer la situation du marché de la bourse de fret qui ne nous satisfaisait pas, mettre en place une bourse de fret simple, efficace, sécurisée, gérée par et pour les transporteurs, avec une politique tarifaire qui ne soit plus subie mais plus favorable à nos entreprises, une aide à la compétitivité encore plus indispensable en temps de crise économique...** »

Même si quelques progrès restent bien évidemment encore à accomplir, à peine 3 ans auront néanmoins suffi pour que l'ensemble de ces objectifs soient atteints.

B2PWeb : leader ou référence du marché ? peu importe !

En effet, notre objectif est bien de satisfaire les professionnels du transport français qui nous ont fait confiance et soutenu dans notre challenge :

- Atteindre les **volumes d'offres et de consultations** qui transforment la qualité technique du produit en lui donnant le niveau d'efficacité souhaité par les professionnels. Des progrès restent encore à accomplir sur certains segments du marché mais l'essentiel est fait et **les exploitants professionnels le constatent** chaque jour un peu plus.

- Offrir un **niveau de qualité** exemplaire et reconnu : les fonctionnalités mises à disposition des professionnels sont reconnues efficaces et simples conformément aux attentes ; elles sont améliorées régulièrement si nécessaire ...

- Assurer la **sécurité** dans les relations entre utilisateurs : dès l'origine, le produit B2PWeb offrait cette sécurité dont la concurrence fait son cheval de bataille ! Chez B2PWeb, **le procédé à disposition pour garantir cette sécurité est simple et efficace...** comme le reste ! Un conseil : testez-le !

- **La tarification** : inutile de revenir ni de s'éterniser sur cette question : **la grille tarifaire de B2PWeb est bien étudiée et calculée au plus juste**. D'ailleurs, nos concurrents s'efforcent de s'en rapprocher... mais le chemin est tellement long et le retard pris tellement important qu'ils peinent à convaincre !

- **La référence sur le marché français de la Bourse de fret** : les professionnels la démontrent eux-mêmes en réservant **leur priorité d'utilisation** à B2PWeb. Les exploitants voituriers en quête de fret le savent bien : **chez B2PWeb, ils sont privilégiés, ils touchent leur fret en priorité !**

- **Réserver le fret en priorité aux transporteurs français** : c'est le résultat d'une politique de développement modérée axée en priorité sur le territoire français qui a pour effet de protéger les acteurs français du transport. Par les temps qui courent, où les risques liés au cabotage abusif sont élevés, **avec B2PWeb, les transporteurs français se protègent s'ils le souhaitent**.

- **L'ouverture au marché européen** : au travers de partenariats avec certains confrères européens, les utilisateurs qui le souhaitent, qu'ils soient commissionnaires ou transporteurs, **ont accès direct aux bourses européennes** concernées.

- **Et l'ECOTAXE ? B2PWeb est-elle présente ? oui, bien sûr !**
Benoît AUJAY, dirigeant de B2PWeb, a présenté en avant-première aux actionnaires de H2P, lors de l'assemblée générale du 4 décembre dernier, le fruit du partenariat récemment mis en place avec PTV GROUP, le spécialiste de la cartographie routière professionnelle et de l'optimisation d'itinéraires. Un clic, deux clics et l'utilisateur B2PWeb a connaissance du coût des péages et ou de l'ECOTAXE selon l'itinéraire qu'il retient : **B2PWeb, un outil d'aide à la décision et à la compétitivité !**

Alors, chers Confrères, il est temps de modifier quelque peu notre slogan de la 1ère heure :

« **Ce projet sera ce que nous en ferons tous ensemble !** »

et le remplacer par le slogan ci-après :

« **B2PWeb sera, demain et à l'avenir,
ce que nous en ferons tous ensemble !** »

Bien confraternellement,

Vincent LE PRINCE
Président H2P

Denis ZANON
Directeur général H2P

H2P – HOLDING PREMIUM PROFESSIONNEL

Sas au capital variable initial de 75 000 € - Capital au 30 juin 2012: 2 913 000 €

Siège social : Rue de Madagascar – BP 1070 – 76173 ROUEN CEDEX

RCS Rouen 514 670 01 - Contact : vincentleprince@h2pweb.com - Tél : 06 20 42 17 05



LA BOURSE DE FRET DES PROFESSIONNELS