



resoFeL

Les réseaux privés des partenaires de l'agroalimentaire

Afin d'être compétitives les entreprises sont en permanence à la recherche de gains de productivité. Les entreprises du secteurs agricole et leurs clients (coopératives, organisations de marché, grossistes, distributeurs, expéditeurs, courtiers) n'échappent pas à cette règle. Ces entreprises sont de plus en plus confrontées à la concurrence internationale et à une demande croissante de qualité de services.

Les technologies modernes de communication et de transaction, utilisées à bon escient, permettent d'accroître la productivité de l'entreprise et la satisfaction de leurs clients.

Les objectifs

Accroître la rentabilité

- Accroître la rentabilité de chaque transaction

Accroître la productivité commerciale

- Augmenter l'activité sans ressources supplémentaires
- Proposer ses offres sans délais à tous ses partenaires
- Répondre plus facilement et rapidement aux appels
- Diminuer le temps improductif passé au téléphone
- Fidéliser les bons clients

Accroître la qualité et le niveau de services

- Répondre rapidement aux appels d'offres
- Offrir la traçabilité de chaque prestation en cours
- Offrir l'historique, l'analyse et la justification des prestations réalisées.

L'atteinte de ces objectifs nécessite de la part des entreprises de mettre en place de nouvelles méthodes de travail et outils associés afin d'apporter des solutions aux besoins de commercialisation, organisation et rentabilité.

LA SOLUTION **resoFeL**

La société LBP développe le service resoFeL destiné à gérer les transactions commerciales entre les partenaires (coopératives, organisations de marché, grossistes, distributeurs, expéditeurs, courtiers).



La Solution **resoFeL**

Un outil de communication et de transaction entre partenaires commerciaux **sélectionnés**.

- Coopératives - grossistes
- Grossistes - distributeurs
- Courtiers - clients

Le service **resoFeL** permet, à partir d'un simple poste de travail connecté au réseau Internet, de réaliser les opérations suivantes :

- Au producteur de diffuser des offres de produits disponibles
- Au partenaire de répondre instantanément par une offre
- Au fournisseur de confirmer son acceptation
- Au producteur proposer, en avance, à ses clients des disponibilités
- Aux partenaires de consulter la traçabilité des opérations réalisées (historique, analyse, justification).

resoFeL c'est la mise en relation permanente entre les besoins des clients et les disponibilités des producteurs

Des offres formatées, guidées et simples d'emploi

The screenshot shows the 'resoFeL' web application interface. On the left, there is a navigation menu with options like 'Accès aux membres', 'Authentifié : Jean Dupond', 'Présentation', 'Inscription', 'Informations', 'Consulter les annonces', 'Ajouter une annonce', 'Modifier l'une de vos annonces', 'Supprimer l'une de vos annonces', 'Gérer le contact', and 'Nous contacter ici'. The main content area is titled 'resoFeL' and contains two tables: 'Les demandes' and 'Les offres'. The 'Les demandes' table has one entry: '3 mai 2005 18:52:29' for 'Pomme Rabatée' with a quantity of 100 and position 0. The 'Les offres' table has two entries: '3 mai 2005 19:08:51' for 'Salade Jotta' with a quantity of 500 g and position 0, and '3 mai 2005 18:54:18' for 'Paire Conférence' with a quantity of 150 and position 1.



Les avantages procurés par le service **resoFeL**

Organisation des transactions commerciales entre coopératives, organisations de marché, grossistes, distributeurs, expéditeurs, courtiers.

- Communication et présentation structurée des offres et des demandes
- Gestion organisée des offres et demandes
- Suivi en temps réel des opérations.
- Traçabilité des opérations commerciales transparente et totalement partagée.

Commercialisation rapide des produits

- Mise immédiate sur le marché des offres et des demandes
- Augmente le volume échangé.
- Délivre un meilleur service

Accroît la rentabilité de l'entreprise

- Augmente la productivité commerciale
- Réduit les coûts commerciaux
- Permet d'améliorer la rentabilité grâce à une offre organisée

Une mise en œuvre simple avec un investissement réduit

resoFeL nécessite un simple PC, ses logiciels standards et une connexion Internet permanente

- Utilisation simple après une formation de courte durée
- Pas de logiciel spécifique à installer sur le poste de l'utilisateur
- Pas de moyens informatiques complexes à gérer
- Un service accessible à partir de tout endroit disposant d'une connexion Internet





Spécialiste des systèmes de transactions commerciales entre professionnels

Les REFERENCES de LBP

Plus de 50 Marchés professionnels équipés par LBP...

depuis **trente ans** en Bretagne et partout en France pour le commerce agricole.

LBP assure un service continu auprès de clients exigeants et contraints à une importante disponibilité de service tel le **Marché du Porc Breton** , la **Sicamob**, **La Criée de Brest**, le **Syndicat National du Commerce du Porc**, à Paris...

LBP fournit aussi les grands comptes tels **France-Télécom** et **Coopagri-Bretagne**.

Dispositifs très spécifiques de vente, Outils de Gestion , Logiciels Temps Réel , Plate-forme de Médiation constituent l'offre courante de LBP

Ces réalisations positionnent LBP comme un **spécialiste reconnu** en systèmes de transaction commerciale entre partenaires professionnels.

LBP est fréquemment récompensée pour ses innovations technologiques (Oscar PMI en 1982, Electrophées 2000 par le Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie) , et est soutenue par la Région Bretagne, L'Europe et par l'Anvar.

LBP édite plusieurs sites Internet pour son compte et pour ses clients :

www.lbp.fr

Le site de la société

www.sicafome.fr

Un client depuis 20 ans, parmi d'autres, au centre de la France

www.meatmediation.com

La prochaine place de médiation des métiers de la viande, soutenue par le S.N.C.P., les organisations professionnelles, et les Ministères du Commerce, et de l'Agriculture.

www.resoFeL.com

Le site de présentation de l'offre **resoFeL**