

Synthèse du Rapport Final
Informatisation des Ventes groupées et développement des soumissions à distance
Convention n°19RD 927

Bénéficiaire du projet : Les Experts Forestiers de France

Prestataires :

Informaticien : Stéphane Gunet / Intuitivité de l'application : Slumberland / Cabinet d'avocats : Racine / Cabinet de conseil spécialisé dans l'accompagnement de projets de dématérialisation - Audit de sécurité de la solution de vente dématérialisée : Cabinet Demaeter

Montant du Soutien apporté par France Bois Forêt : 45 000 euros nets

Objectif du projet et contexte

A l'heure où tout devient « on line », Les Experts Forestiers de France ont décidé de moderniser leurs ventes groupées de bois en proposant des ventes « en ligne ». En effet, EFF sont les organisateurs de ventes groupées de plus de 2 millions de m³ ; plus de 3 000 lots présentés soit 60 ventes par an !

Ce programme est dans la continuité de la Convention 18RD797 qui portait sur la faisabilité du projet et des principaux points logistiques et organisationnels à prendre en considération. Une maquette de l'application a été développée pour démontrer la faisabilité et pour expliquer le fonctionnement.

Ce nouveau programme a permis le développement et la mise en place de l'application.

Nous avons, dans ce cadre, échangé avec de nombreux experts forestiers et coordonnateurs de vente, avocats, web master, cabinet spécialisé dans la sécurité informatique ce qui a permis de mettre en lumière certains des enjeux du projet :

- Facilité d'utilisation : l'application doit être intuitive pour une utilisation sans formation
- Souplesse de configuration : chaque vente a ses particularités, et il doit donc être possible à l'expert coordonnateur de la vente de fixer lui-même l'ensemble des règles de la vente (affichage des résultats en direct, nombre de soumissions affiché, affichage des prix de retrait, tolérance par rapport au montant des cautions, etc...)
- Importance de la sécurité de la solution et notamment de la capacité à apporter des preuves recevables des échanges qui y ont lieu et des engagements pris par les parties.
- Nous avons sécurisé le mécanisme de traçabilité et sa sécurité dans une « Politique de Traçabilité »
- Les acheteurs pourront participer aux ventes en toute sécurité :
 - Soit en se connectant avec l'application mobile dédiée (sur téléphone ou tablette)
 - Soit en se connectant sur un site web dédié, depuis un ordinateur, téléphone ou tablette connectée à internet

Ces deux types d'accès permettront aux acheteurs de soumettre leurs offres avant ou pendant la vente, depuis la salle de vente ou à distance. Le système de vente devra cependant pouvoir fonctionner de manière autonome pour les salles dépourvues d'accès internet, ou en cas de défaillance de celui-ci. La vente pourra donc être pilotée par un serveur hébergé sur internet, mais aussi par un serveur local dans la salle des ventes. Dans ce dernier cas il ne sera pas possible de soumettre des offres par internet après le début de la vente.

La crise du COVID a accéléré la mise en place de la plateforme et le lancement des ventes informatisées à distance.

Principaux résultats obtenus

26 mai 2020 : Le projet d'informatisation des ventes informatisées est opérationnel avec la première vente entièrement dématérialisée à la Ferté Fresnel (61) réalisée entièrement à distance et avec succès. EFF a

intégré toutes les composantes juridique, commerciale, technique, déontologique d'une vente en présentiel. Ce travail a été finalisé pendant le confinement permettant des ventes informatisées en toute sécurité.

13 ventes informatisées EFF ont eu lieu entre le 26 mai et le 7 juillet **avec plus de 550 lots présentés.**

Déroulement Type d'une vente informatisée

Avant la vente

Avant toute opération, l'expert coordonnateur crée la vente informatisée et fixe les différentes options. Lors de la création d'une nouvelle vente, il sélectionne depuis le site EFF (www.foret-bois.com) la vente qu'il veut informatiser. Les données de la vente et des différents lots (référence, localisation, essences et volumes, etc...) seront importés, ainsi que les fiches de lot au format PDF. Une fois tous ces paramètres saisis, la vente peut être ouverte. Les acheteurs inscrits ont la possibilité de consulter la liste des lots avec toutes leurs caractéristiques, et d'enregistrer des soumissions en amont sur les lots. A chaque nouvelle soumission, l'acheteur recevra un courriel de confirmation.

Au début de la vente

Le jour de la vente, les participants pourront se connecter à la vente en utilisant le réseau Wi-Fi dédié, dont les codes pourront être affichés dans la salle de la vente. Il sera aussi possible de se connecter en utilisant une connexion 4G si la réception est bonne. Les acheteurs déjà inscrits se connectent en utilisant leur mot de passe (dont la robustesse a été intensifiée) et login. Pour les futures ventes en salle - les acheteurs ne disposant pas d'un smartphone ou dont le téléphone ne serait pas compatible, des tablettes pourront être fournies sur place - sur lesquelles l'application sera préconfigurée. Ils n'auront alors qu'à entrer leur login et mot de passe pour pouvoir participer à la vente.

Pendant la vente

L'expert coordonnateur déclenche la mise en vente du premier lot, ce qui lancera un compte à rebours jusqu'à la clôture de la mise en vente du lot. Pendant les premières ventes, le chronomètre était de 60 secondes mais il peut être adapté et modifié pendant la vente. Les informations principales du lot (numéro, essences, volumes) et le temps restant avant la fin de la mise en vente sont affichés à l'écran dans l'application ou sur le site, et peuvent être projetés en salle. A la fin du compte à rebours, aucune nouvelle offre ne pourra plus être acceptée sur le lot. La meilleure offre est affichée sur l'ordinateur de l'expert coordonnateur qui pourra la contrôler avant la publication des résultats chez l'ensemble des acheteurs. Si la meilleure offre est inférieure au prix de retrait du lot, le lot sera retiré la vente.

Fin de la vente

Après la fin de la mise en vente du dernier lot, les résultats sont enregistrés automatiquement. Les acheteurs inscrits peuvent voir (en fonction des options de la vente) les résultats de la vente pour chaque lot depuis l'application. L'expert coordonnateur de la vente reçoit à la fin de la vente un fichier excel avec tous les détails des lots vendus. Les acheteurs reçoivent également un mail avec un tableau récapitulatif des lots.

Valorisation envisagée

- Savoir en temps réel les participants connectés sur la plateforme
- Ajouter sur l'interface Visiteur, interface vidéoprojecteur salle avec quelques informations visibles du fond de la salle : numéro de l'article, volume total, essence, volume unitaire, nombre de soumissions, acquéreur et prix d'achat.
- Ajouter état de la connexion afin que les participants puissent voir chez eux si leur connexion internet est suffisante

Indicateurs

- Rapports des lots vendus et retirés facilitant les statistiques semestrielles (cf sur site foret-bois.com)
- La plateforme en elle-même (copie écrans) qui a permis un gain de temps et d'argent en permettant de faire des ventes entièrement à distance avec les mesures gouvernementales strictes post COVID.