

Aquadia

Place de marché verticale, entièrement dédiée aux métiers de l'eau et initiée par Thames Water et Ondeo, mai 2003.

Site
Aquadia

suspendu ?

Objet

place de marché verticale dédiée aux métiers de l'eau

Partenaires
Ondeo - Suez

Thames Water

Création

mai 2003

D'ici cinq ans, 50 % des transactions seront électroniques. Nouvelle venue dans l'univers internet de l'eau, Aquadia se présente comme une place de marché verticale. Initiée par Ondeo (filiale de Suez) et le britannique Thames Water, Aquadia affirme son indépendance et sa vocation à s'adresser à tous les acteurs du secteur. "Notre crédibilité repose sur notre indépendance, aussi la comparaison entre nos investisseurs et l'activité de place de marché a été dès le départ évitée", souligne Frédéric Colomina, pdg d'Aquadia. Nous souhaitons devenir la place de marché de référence dans les métiers de l'eau, ce qui implique une ouverture à tous les acteurs du secteur". En chiffres, l'objectif est de 3 000 utilisateurs et 150 sociétés connectées d'ici la fin de l'année, ce qui représenterait, comme le précise notre interlocuteur, "les fournisseurs les plus critiques - ou stratégiques - du secteur : les 20 % qui font 80 % de notre business". L'outil s'adresse tout à la fois aux gestionnaires de réseaux publics et privés, aux prestataires de services, aux fournisseurs de matériels et d'équipements, aux collectivités locales.

D'ici cinq ans 50 % des transactions effectuées en Europe passeront par des canaux électroniques

"Aux États-Unis, 50 % des transactions en volume de l'industrie automobile passent d'ores et déjà par des canaux électroniques, et nous estimons que ce sera le cas en Europe dans la majorité des secteurs d'ici 2007", explique F.

Colomina en ajoutant : "L'objectif d'Aquadia est de devenir le marché de préférence des acteurs de l'eau, tant pour les transactions commerciales que pour l'échange d'informations". L'outil permet aux deux parties en présence - acheteur et fournisseur - de gagner environ 10 % sur le coût d'une commande, estime notre interlocuteur.

Aquadia met plusieurs outils à disposition de ses utilisateurs : une plate-forme et des logiciels de gestion des achats (sélection des fournisseurs, communication des spécifications, organisation du mode d'achat, gestion globale de la commande, facturation) ; un service d'enchères en ligne ; des outils de collaboration pour le partage et la gestion des informations nécessaires à la réalisation de gros projets ; un lieu de partage d'informations sur le domaine de l'eau.

Le statut de membre d'Aquadia est ouvert à tous les professionnels de l'industrie de l'eau et l'accès aux informations techniques est actuellement gratuit. Les utilisateurs doivent quant à eux acheter les licences d'accès annuelles aux services d'approvisionnement, d'achat et de collaboration. Concernant le service des enchères, un package "full service" est proposé à l'unité.

Un investissement limité

Disposant d'un budget initial bien en deçà de ce qui était la norme il y a deux ou trois ans, Aquadia a, au niveau technique, opté pour des partenariats, une solution jugée moins coûteuse et plus rapide à mettre en place. L'option s'est concrétisée par divers accords qui sont autant de services proposés. Ainsi, l'activité de e-procurement fait appel à la place de marché spécialisée dans les utilities, Eutelia ; la gestion du module des enchères a été confiée à Procuri ; solutions de collaboration en ligne à BuildOnline ; Frost & Sullivan est partenaire dans le domaine de l'analyse et des études sur le secteur de l'eau et, enfin, LexisNexis couvre l'actualité proposée sur le site.

En marge de ces différents partenariats, l'équipe d'Aquadia est composée de quatorze personnes, spécialistes à la fois des technologies internet et des métiers de l'eau. Une équipe qui se concentre presque exclusivement sur la commercialisation de la place de marché. L'entreprise compte profiter de l'évolution actuelle du secteur de l'eau. "C'est un marché qui n'a pas connu de révolution ces dernières années, et qui a un peu vécu dans une bulle tandis que d'autres secteurs étaient en pleine mutation, explique Frédéric Colomina. Il a fallu attendre une certaine maturation de l'e-business pour pouvoir convaincre les entreprises du secteur de l'utilité de faire certaines tâches en ligne".

À ce jour, Aquadia compte 35 membres, dont la plupart sont des fournisseurs. Un seul gros client acheteur est actif : il s'agit de Thames Water. Suez Environnement devrait commencer à utiliser la place de marché cette année, et des négociations ont été engagées avec les autres opérateurs du marché. Aujourd'hui présente au Royaume-Uni, en France et aux Pays-Bas (son siège social est à Amsterdam), la place de marché se développera ultérieurement sur l'Allemagne et l'Espagne.