

**UNIVERZITA PALACKÉHO V OLMOUCI**

**FILOZOFICKÁ FAKULTA**



**DIPLOMOVÁ PRÁCE**

**Olomouc 2010**

**Bc. Zuzana Kleiblová**

**UNIVERSITÉ PALACKÝ D'OLOMOUC**

**FACULTÉ DES LETTRES**

**Département des Études romanes**

**Zuzana Kleiblová**

**Négociation commerciale par le système de l'enchère  
électronique inversée**

**Mémoire de Master**

**Directeur de mémoire: Nicolas Schoemacker**

**OLOMOUC 2010**

**UNIVERZITA PALACKÉHO V OLOMOUCI**

**FILOZOFICKÁ FAKULTA**

**Katedra romanistiky**

**Bc. Zuzana Kleiblová**

**Obchodní jednání prostřednictvím elektronické  
reverzní aukce**

**Magisterská diplomová práce**

**Vedoucí diplomové práce:      Ing. Nicolas Schoemacker**

**OLOMOUC 2010**

# **Univerzita Palackého v Olomouci**

## **Filozofická fakulta**

### **Katedra romanistiky**

#### Prohlášení

#### Déclaration

Místopřísežně prohlašuji, že jsem magisterskou diplomovou prací na téma : « Négociation commerciale par le système de l'enchère électronique inversée » vypracovala samostatně pod odborným dohledem vedoucího diplomové práce, pana Ing. Nicolase Schoemackera, a uvedla jsem všechny použité podklady a literaturu.

Je déclare sur l'honneur avoir rédigé le mémoire de Master sur le sujet : « Négociation commerciale par le système de l'enchère électronique inversée » personnellement sous la responsabilité du directeur de mémoire, Monsieur Nicolas Schoemacker, et avoir cité toutes les sources d'informations utilisées.

V Olomouci dne 12. května 2010

Podpis .....

Bc. Zuzana Kleiblová

## *Remerciement*

Je voudrais remercier toutes les personnes qui m'ont aidé pendant ma création de ce mémoire. Tout d'abord, je remercie M. Nicolas Schoemacker, le responsable de mon mémoire pour son temps qu'il a consacré à mon travail ainsi que pour sa rédaction soignée et ses réponses à mes questions. Ensuite mes remerciements suivent M. Olivier Camarda dont les consultations linguistiques, la vérification de la formulation de mes idées ainsi que le soutien m'ont renforcée. Puis, je remercie mes collègues de travail qui m'ont soutenue pendant mon travail sur ce mémoire et dont les expériences concernant les achats élargissent mon horizon. Mon merci particulier m'oriente vers Mme Jarmila Havlíková qui m'a inspirée sur le choix du sujet de ce mémoire.

# SOMMAIRE

<b>Introduction.....</b>	<b>08</b>
<b>1 Enchère.....</b>	<b>10</b>
1.1 Définition de l'enchère.....	10
1.2 Spécificités générales et division principale des enchères.....	10
1.3 Historique des enchères.....	11
1.4 Les Enchères contemporaines.....	12
1.5 Enchères électroniques.....	13
1.5.1 <i>Qu'est-ce que une enchère électronique.....</i>	13
1.5.2 <i>Histoire des enchères électroniques.....</i>	14
1.5.3 <i>Fonctionnement des enchères électroniques publiques.....</i>	20
1.5.4 <i>Commodités vendues aux enchères électroniques.....</i>	25
1.5.5 <i>Curiosités concernant les enchères électroniques.....</i>	27
1.5.6 <i>Conclusion à propos des enchères électroniques.....</i>	36
<b>2 Les Enchères électroniques inversées.....</b>	<b>37</b>
2.1 Définition de l'enchère électronique inversée.....	37
2.2 Histoire des enchères électroniques inversées.....	37
2.3 Enchères électroniques inversées publiques.....	39
2.4 Conclusion à propos des enchères électroniques inversées pour le public.....	43
2.5 Enchères électroniques inversées comme moyen de négociation du secteur privé.....	44
2.5.1 <i>Achat.....</i>	45
2.5.2 <i>Enchères électroniques inversées comme une solution d'achat.....</i>	47
2.6 Comment effectuer des enchères électroniques inversées.....	50
2.6.1 <i>Réalisation des enchères électroniques inversées sur les sites publiques.....</i>	51
2.6.2 <i>Réalisation des enchères électroniques inversées sur les sites ou logiciels privés.....</i>	52
2.6.3 <i>Sociétés tchèques orientées à l'offre des logiciels et des services des enchères électroniques inversées pour le secteur privé.....</i>	53
2.6.4 <i>Les enchères électroniques inversées comme moyen de négociation dans le secteur publique.....</i>	56
2.6.5 <i>Conclusion à propos des enchères électroniques inversées privées.....</i>	60

<b>3 Pratique des enchères électroniques inversées.....</b>	<b>61</b>
3.1 Présentation du groupe Emerson et de la société Leroy Somer .....	61
3.1.1 Emerson.....	61
3.1.2 Leroy-Somer.....	63
3.2 La pratique des enchères électroniques inversées dans le cadre de Leroy-Somer.....	66
3.3 Le software et les services supplémentaires des enchères électroniques inversées de Leroy-Somer.....	68
3.4 Processus de l'enchère électronique inversée à Leroy-Somer.....	69
3.4.1 Configuration de l'enchère électronique inversée, les termes spécifiques....	69
3.4.2 Types des enchères électroniques inversées appliqués par Leroy-Somer.....	72
3.4.3 Démarche des enchères électroniques inversées appliqués par Leroy-Somer.....	73
3.5 Analyse du système d'enchères précédent et actuel, évaluation et propositions pour l'évolution.....	74
3.6 Conclusion.....	78
<b>Conclusion.....</b>	<b>79</b>
<b>Résumé (en tchèque).....</b>	<b>81</b>
<b>Annexe.....</b>	<b>83</b>
<b>Anotace (annotation en tchèque et en anglais).....</b>	<b>88</b>
<b>Bibliographie.....</b>	<b>89</b>

## **Introduction**

La nécessité de satisfaire ses besoins vaut pour chaque unité vivante dans ce monde. Ceci n'est pas différent pour les hommes. En effet, un homme ne peut pas tout faire pour satisfaire tous ses besoins. Il a appris à coopérer avec d'autres personnes et à partager le travail ainsi que les résultats. ,

Ensuite, il a appris à négocier car il s'est rendu compte que chacun ne possède pas des mêmes conditions et que grâce à un négoce il peut obtenir de meilleures conditions. L'homme a commencé à échanger produits et services afin d'obtenir ce dont il a besoin ou ce qu'il désire. Les négoce d'échanges ont évolué quand l'homme a inventé la monnaie. L'achat et la vente contre de la monnaie et l'évolution des négoce ont accentué l'augmentation de la concurrence. Les enchères en direct ont trouvé leur place sur le marché. A travers les siècles, de nouvelles idées ont fait évoluer ce système de négoce.

De nombreux siècles sont passés et les hommes ont inventé internet. Parmi les nombreuses activités qui ont plus ou moins étonnamment trouvé leur chemin sur internet et s'y sont installés, on trouve les enchères.

Les enchères électroniques représentent un nouveau mode d'échange jeune puisqu'il n'est apparu qu'il n'y a une quinzaine d'années. Leur accessibilité simple permet aux gens à travers le monde de faire des négoce sans se voir et sans se rencontrer. Elles sont toujours appliquées pour une raison principale: satisfaire les besoins des deux côtés opposants– l'acheteur et le vendeur. De nombreux sites en ligne, aux marchés plus ou moins grands, ont été créés pour satisfaire au maximum les clients.

Peu de temps après la naissance de la première enchère en ligne, l'enchère inversée est elle aussi aperçue en ligne. Il s'agit d'un nouveau phénomène qui change le rôle traditionnel de l'acheteur et du vendeur car c'est l'acheteur qui annonce ses conditions et ensuite tout dépend du négoce établi parmi les différents vendeurs.

Ce travail présente principalement le rôle et les possibilités de l'enchère électronique ainsi que sa sœur cadette en version inversée dans le monde des négoce et montre l'application de celle-ci dans le secteur privé en tant que mode d'achat. Ces sujets sont développés dans la première et la deuxième partie.

La troisième partie qui y fait suite a pour but de montrer la pratique, l'expérience réelle et l'utilisation de ce moyen de négociation dans le secteur privé, ainsi que d'analyser le mode d'application des enchères électroniques inversées et de mettre en place les propositions d'amélioration des processus adoptés.

Avec presque deux ans d'expériences de réalisation d'enchères électroniques inversées pour le compte de l'entreprise Leroy Somer, j'ai souhaité approfondir ce sujet aux contextes historiques et actuels et le faire découvrir aux lecteurs de ce travail.

# 1 Enchère

## 1.1 Définition de l'enchère

Le Dictionnaire de l'académie française définit l'enchère comme une « offre d'un prix supérieur à la mise à prix, ou à un autre prix déjà offert, en parlant des choses qui se vendent ou s'offrent au plus offrant. »<sup>1</sup>

Le Petit Robert – dictionnaire de la langue française- présente l'enchère comme une « offre d'une somme supérieure à la mise à prix ou aux offres précédentes, au cours d'une adjudication. »<sup>2</sup>

L'enchère représente une méthode spécifique d'achat et de la vente des produits ou des services. L'objet de l'enchère, proposé pour un prix déterminé, est finalement vendu – hormis les conditions spécifiques - à celui qui a proposé l'offre la plus élevée. Les enchères sont organisées en respectant des règles déterminées. Caractérisées par différentes configurations possibles, les enchères sont divisées en plusieurs types.

## 1.2 Spécificités générales et division principale des enchères

Les enchères ont de nombreuses formes. Les enchères officielles sont organisées selon des règles déterminées de manière très stricte. Elles sont ouvertes au public mais elles peuvent être organisées aussi pour des participants invités spécialement. Les enchères ont des durées différentes définies d'avance et influencées par l'évolution de l'enchère, avec des prix de départ définis, des limites minimales des augmentations d'offres individuelles, etc. ... L'identité des participants individuels aux enchères reste en général cachée. Nous pouvons diviser les enchères en deux modes de base – elles se déroulent soit en direct dans un lieu déterminé soit sous forme électronique. Un chapitre de ce document est dédié uniquement aux enchères électroniques. Pour différencier ces deux modes d'enchères de base, il existe une division simple entre les enchères habituelles et les enchères électroniques. Les enchères habituelles sont ainsi effectuées dans des endroits déterminés par avance, et souvent dédiées aux enchères. Les participants peuvent participer directement ou envoyer leurs représentants. La participation peut être effectuée sur place ou à distance par différents moyens, notamment par téléphone et par internet.

---

<sup>1</sup> <http://fr.wikipedia.org/wiki/Enchère>

<sup>2</sup> Le Petit Robert, février 2001

Les enchères sont organisées par des institutions qui possèdent un permis spécial pour pouvoir effectuer ces enchères. Les bénéfices représentent souvent un pourcentage défini selon le prix final de vente.

### ***1.3 Historique des enchères***

Le mot « enchère » vient du mot latin « augēre » qui signifie « augmenter » ou « agrandir ».

Les enchères étaient déjà pratiquées durant l'âge romain. Dans ses écrits Hérodote parle des enchères des femmes réalisées à Babylone vers 500 av. J.-C. Les femmes étaient enchérîtes pour se marier. Les enchères commençaient avec les femmes les plus belles et se poursuivaient au fur et à mesure avec les femmes les moins belles. A cette époque, il était illégal de marier une femme hors enchères.

A l'époque de l'Empire Romain, les soldats confisquaient des propriétés et arrêtaient des gens. Tout cela leur servait de butin de guerre qu'ils faisaient fructifier grâce aux enchères. Les bénéfices des enchères d'esclaves étaient utilisés pour les expéditions de guerre ultérieures. Les Romains réalisaient aussi, comme aujourd'hui, des enchères pour couvrir les dettes des débiteurs dont la propriété était confisquée et ensuite mise aux enchères. En l'an 193 de notre ère des Prétoriens ont mis tout l'Empire Romain en enchère. D'abord ils ont assassiné l'empereur de l'époque, ensuite ils ont vendu l'Empire à l'acheteur qui avait la meilleure offre. Cette enchère fait partie des plus grandes enchères de l'histoire et n'a pas apporté le bonheur au vainqueur qui a été assassiné deux mois plus tard. Après une guerre civile, l'Empire Romain a connu un nouveau maître.

Après l'ère de l'Empire Romain, les enchères ont été un moyen rare de négoce jusqu'au XVII<sup>ème</sup> siècle. Les gens ont plutôt pratiqué le marchandage ou la vente à un prix déterminé.

Il est intéressant de mentionner la vente à la bougie pratiquée en Angleterre, pendant les XVII<sup>ème</sup> et XVIII<sup>ème</sup> siècles, pour la vente de marchandises et de baux. Les enchères pouvaient être déposées uniquement après qu'une bougie eut été allumée. Lorsque la bougie s'éteignait, l'offre la plus élevée gagnait l'enchère.

Les institutions gérant les enchères ont eu besoin de plusieurs siècles pour s'installer et c'est en Suède qu'a été créée la plus ancienne criée au monde. La Stockholm Auction House (Stockholms Auktionsverk) a été fondée en 1674.

A la fin du XVIII<sup>ème</sup> siècle, après la Révolution Française, les enchères ayant pour but de vendre des objets ou des œuvres d'arts étaient réalisées dans des restaurants et cafétérias. Pour annoncer ces enchères quotidiennes, les gens distribuaient des catalogues pour attirer les clients potentiels aux pièces d'art exceptionnelles.

La plus grande criée d'aujourd'hui, le Christie's basée à Londres a été fondée vers l'an 1766 par James Christie. La deuxième plus grande, la Sotheby's, qui date de 1744 est située à York Avenue à New York. Elle fut fondée par Samuel Baker.

Parmi les plus anciennes et les plus importantes criées au monde, il y a le Dorotheum fondée en 1707 par l'Empereur Joseph I à Vienne. D'autres lieux d'enchères importants fondés aux XVIII<sup>ème</sup> et XIX<sup>ème</sup> siècles sont le Bonhams (1793), le Phillips de Pury & Company (1796), le Freeman's (1805) à Lyon et le Turnbull (1826).

L'histoire des enchères aux Etats-Unis est liée à la guerre civile pendant laquelle les armées confisquaient et vendaient des domaines aux enchères.

Ainsi les enchères ont été pratiquées aux quatre coins du globe, et cela, tout au long de l'histoire.

#### ***1.4 Les Enchères contemporaines***

L'étendue des commodités vendues aux enchères dans les siècles passés est assez large et reflète l'évolution et les besoins des sociétés qui les réalisaient. Les commodités les plus importantes présentées aux enchères étaient assez variées selon les sociétés – femmes, dettes des débiteurs, prisonniers et butins de guerre, domaines, objets et œuvres d'art.

A travers les siècles, les enchères ont vécu de nombreuses évolutions. L'objet idéal à vendre aux enchères est celui dont le coût de production est difficile à définir car sa valeur se reflète surtout dans la valeur ajoutée d'un talent, d'un savoir-faire, de son histoire, etc... et chaque individu l'apprécie différemment.

A notre époque les enchères connaissent une grande extension, elles deviennent un mode de vente et d'achat de plus en plus populaire. La gamme des produits et des services proposée aux enchères s'élargie énormément. Elle devient de plus en plus complexe. Les ventes de concessions pétrolières passent par exemple par les enchères. Ainsi sont aussi vendues des licences de téléphonie mobile ou des fréquences radio. Ce sont donc des biens et des services d'une grande valeur qui sont vendus par l'intermédiaire de ce système.

La nouvelle évolution de l'informatique et de l'internet dans ces dernières années influence l'expansion d'un nouveau phénomène – les enchères électroniques.

## ***1.5 Enchères électroniques***

### ***1.5.1 Qu'est-ce que une enchère électronique***

Une enchère électronique est une enchère réalisée non en une place, comme une enchère habituelle, mais sur des sites d'internet.

Les criées des enchères électroniques se font sur des sites internet spécialement adaptés aux enchères et les participants enchérissent par internet pour obtenir les objets des enchères.

Les enchères électroniques existent aussi sous différentes formes et sont effectuées selon des règles variées et bien déterminées. Elles sont soit publiques, soit pour des invités spéciaux: il s'agit donc d'enchères privées.

Les possibilités qu'offrent internet ouvrent les enchères à des horizons sans limites. Les enchères électroniques n'obligent pas les participants ou à leurs intermédiaires à se déplacer vers un lieu précis et leur permettent de participer à un plus grand nombre d'enchères aux quatre coins de la planète. Pour participer il leur faut simplement une connexion internet et cliquer sur le site de l'enchère désirée. Cette simplification des conditions pour pouvoir participer aux enchères augmentent le nombre des participants aux niveaux national et international. Les conditions générales d'utilisation des sites d'enchères et les conditions générales d'achat ainsi que les objets proposés aux enchères et toutes les informations complémentaires sont aussi présentés sur les sites des enchères individuelles. Les clients potentiels peuvent trouver aux enchères des produits ou des

services très variés et dans des gammes diverses, des produits nouveaux ainsi que des produits déjà utilisés. Ils peuvent aussi devenir des vendeurs à ces mêmes enchères.

Toutes ces simplifications ouvrent les portes à de nouvelles idées, étendent l'offre qui attire de nouveaux clients potentiels ce qui a pour conséquence que de nouvelles idées continuent à améliorer l'offre des produits et des services. En bref, la simplification de la participation à une enchère électronique augmente le nombre des participants ainsi que la quantité et la diversité de l'offre. Les enchères connaissent une nouvelle naissance grâce à internet. Elles changent le visage du business contemporain et apporte un nouveau modèle de négociation.

### ***1.5.2 Histoire des enchères électroniques***

Pendant un jour férié, un programmeur informatique Pierre Omidyar à San José en Californie a essayé de faire quelque chose, qu'il a appelé une expérience. En se posant la question « que se passerait-il si tout le monde avait accès au marché mondial, d'une manière globale? » il a mis en vente un stylo à pointe laser défectueux sur ses nouveaux sites d'enchères. Il a été surpris qu'un collectionneur l'ait acheté pour 14,83\$.

C'est lundi 4 septembre 1995, le jour férié américain (« Labor Day » - 1<sup>er</sup> lundi en septembre) que la première pierre a été placée pour la fondation des premiers sites des enchères électroniques créés par monsieur Omidyar. Ce portail d'enchères s'appelle aujourd'hui eBay et il se trouve à la base de la renaissance des enchères.

### **Pierre Omidyar et son enfant eBay**

Pierre Omidyar a des origines iraniennes, cependant il est né à Paris et a été élevé à Washington. Après avoir terminé ses études en informatique à l'université, il a commencé à travailler pour la société Claris qui appartient au groupe Apple. Ensuite il a cofondé la société Ink Development dont sa part s'est orientée vers le commerce en ligne. Par la suite, cette société connut une grande renommée pour ses services de eShop International, et fut achetée par Microsoft.

A l'âge de 28 ans, Pierre Omidyar a créé les sites d'AuctionWeb, un commerce électronique qui propose aux gens un service non seulement d'achat de produits sur internet, mais aussi de vente de leurs produits sans obligation de fonder un magasin électronique (e-shop) sur

leurs propres sites internet. Monsieur Omidyar a continué d'exercer sur ces sites d'enchères durant son temps libre. Le nombre d'utilisateurs d'AuctionWeb a augmenté au fur et à mesure et son exploitateur a commencé à percevoir une commission pour chaque achat réalisé. Au bout d'un an, ses gains ont dépassé son salaire perçu au travail. A partir de ce moment-là, monsieur Omidyar a décidé de se concentrer uniquement sur ses propres activités économiques. En 1997 il a renommé son entreprise « AuctionWeb » en « eBay Inc », raccourci du nom d' « Echo Bay Technology Group », la société de consultation d'Omidyar. Il a enrichi les sites d'un service d'évaluation mutuelle des utilisateurs pour qu'ils puissent se faire une idée de l'attitude, de la professionnalité, de l'honnêteté, de la crédibilité et de la véracité des informations transmises par les autres vendeurs et acheteurs. Ensuite, il a investi dans une campagne de publicité.

Un an plus tard la société, employant à peu près 30 employés et orientée uniquement vers le territoire des Etats-Unis, avait plus d'un million d'utilisateurs enregistrés et sa valeur était estimée à trois milliards de dollars. Le revenu annuel de la société chiffrait entre quatre et cinq millions de dollars. Monsieur Omidyar toujours au poste de président-directeur général de son entreprise a engagé Meg Whitman pour le remplacer. Cette femme d'affaire, forte de ses expériences de management de plusieurs compagnies telles que le groupe Walt Disney, rentre à eBay en mars 1998. Elle a géré et fait évoluer eBay pendant dix ans avant de quitter son poste pour effectuer une carrière politique. En 2008 elle quitte une société occupant un marché multinational, employant à peu près 15 000 personnes dans le monde entier et dont la valeur est estimée à 8 milliards de dollars. Les revenus de la société eBay Inc s'élèvent alors à 1,8 milliard de dollars.

Aujourd'hui plus de 90 millions d'utilisateurs enregistrés effectuent plus d'un million d'enchères par jour. Selon une statistique intéressante des achats, la valeur réalisée sur eBay, chaque seconde, atteint presque 2 000 dollars.

Sur eBay vous pouvez trouver pratiquement tout. S'il n'y a pas quelque chose à vendre sur eBay, c'est que cela ne se vend pas ou que cela n'existe pas, comme monsieur Omidyar l'a une fois proclamé.

eBay a commencé à utiliser une nouvelle opportunité de marché disponible pour les vendeurs qui ne vendraient rien s'ils n'avaient pas à leur disposition des sites d'enchères. Ce système est basé sur le principe de négoce entre des personnes qui ne se connaissent pas et qui font des affaires commerciales basées sur une certaine confiance envers leurs partenaires commerciaux. Pierre a pris le risque de développer son entreprise en croyant en la bonne volonté et en la

coopération entre des gens qui ne se connaissent pas et ne se rencontreront même jamais. Il continue d'utiliser les nouvelles technologies informatiques pour connecter les gens à travers le monde.

Dans le cadre de l'extension des services d'innovation Pierre Omidyar a acheté les sociétés Shopping.com, StubHub, Bill Me Later. Shopping.com regroupe les sites internet servant à comparer les prix des produits dans les différents e-shops qui se sont concentrés sur le marché de la Grande Bretagne. Sur StubHub, vous pouvez vendre ou acheter des billets pour les événements sportifs et culturels aux Etats-Unis. Les vendeurs peuvent être des gens qui ont changé de programme pour la soirée ou bien des abonnés qui ne peuvent pas profiter de tous les événements achetés, des gens qui ont acheté des billets supplémentaires, mais aussi des agents autorisés. Bill Me Later, acquis par eBay Inc en 2008, est un moyen de paiement par internet sans utilisation de la carte bancaire et permet aussi de payer dans un délai de paiement spécifié. Ce service est accepté par plus d'un millier de partenaires commerciaux et est accessible aux clients majeurs ayant leur domicile civil sur le territoire des Etats-Unis.

Un des pas les plus stratégiques pour l'évolution du marché d'eBay est l'achat du porte-monnaie électronique, l'entreprise PayPal en 2002. Depuis, les acheteurs aux enchères eBay peuvent utiliser cette méthode de paiement en sachant qu'elle appartient à la même société que celle qui organise les enchères.

Dans le cadre de l'expansion et de l'union du marché, eBay Inc. achète aussi en 2002 l'entreprise dominante du marché européen: IBazar. Si vous cliquez sur [www.iBazar.com](http://www.iBazar.com) vous serez transféré immédiatement sur les sites d'eBay.

Suite aux achats des sociétés mentionnées, le groupe d'Omydiar est devenu le leader dans le monde du commerce en ligne. Après une expansion éclair sur le marché européen, eBay continue son expansion vers l'Asie en se concentrant surtout aux larges marchés à gros potentiels tels que la Chine et l'Inde.

Quelques années après l'engagement de Meg Whitman à la tête d'eBay Inc. et au vu de la croissance d'eBay, Pierre Omydiar et sa femme Pamela ont décidé de reverser une part importante de leurs bénéfices dans la bienfaisance et ont fondé une société à but non lucratif. La société Omidyar Network est alors devenue la plateforme principale de leurs activités non lucratives. Ils soutiennent non seulement les projets d'aide immédiate mais aussi les projets et les initiatives des

petits entrepreneurs pour les aider à devenir indépendants. Ils ont annoncé que pendant les années suivantes ils donneront 99 % de leur encaissement aux projets non lucratifs. Le don de 100 millions de dollars en 2005 est devenu le plus grand don d'organisme à but non lucratif de toute l'histoire.

Pour compléter les informations importantes des activités commerciales d'eBay Inc., il ne faut pas oublier l'achat de Skype en 2005, logiciel très populaire dans le monde qui permet aux utilisateurs de s'appeler gratuitement via internet. L'acquisition de Skype a été la plus coûteuse, mais elle a complété les services des sites d'eBay - les participants aux enchères pouvaient communiquer les détails de leurs négoce gratuitement par Skype et payer par PayPal. Cela a permis de compléter le processus d'achat et les services suivant la transaction jusqu'à la fin de l'acte de négoce dans le cadre d'un seul groupe. Cependant, la plupart des utilisateurs de Skype profite de ses services gratuitement ce qui n'apporte pas de bénéfices. Les appels payants sont très secondaires. En 2009, eBay annonce la vente de 65 % de Skype, chiffre qui va lors de la vente finale atteindre 70 %.

Le fondateur d'eBay a créé un marché public en ligne pour que les participants puissent faire vendre / acheter des produits par eux-mêmes. Le succès d'eBay est principalement basé sur la confiance des participants pour faire des affaires avec des partenaires commerciaux qu'ils ne connaissent pas. Et la confiance de monsieur Omydiar pour que cela puisse fonctionner représente le fondement de sa réussite. Aujourd'hui, les sites d'eBay sont le marché en ligne le plus large au monde.

### **Autres enchères électroniques internationales**

Depuis la fondation et le succès d'eBay d'autres sites d'enchères électroniques ont été créés. Les portails les plus populaires qui ont le plus de succès sont selon le site internet de TopTenREVIEWS les suivants :

- eBay - <http://www.ebay.com/>
- eBid - <http://www.ebid.net/>
- OnlineAuction - <http://www.onlineauction.com/>
- OZtion - <http://www.oztion.com.au/>
- Overstock - <http://www.overstock.com/>
- WeBidz - <http://www.webidz.com/>
- CQout - <http://www.cqout.com/>

- uBid - <http://www.ubid.com/>
- ePier - <http://www.epier.com/>
- ShopGoodwill - <http://shopgoodwill.com/>

Le site TopTenREVIEWS (<http://www.toptenreviews.com/>) recueille les résultats d'analyses et établit les palmarès des différents produits et services grâce à des paramètres évalués de manière précise. Pour évaluer les portails d'enchères, ils ont utilisés de nombreux paramètres comme les frais d'enregistrement et les autres frais liés aux participations aux enchères, les statistiques du nombre d'enchères, de participants etc., la sécurité, les possibilités de configuration des enchères pour les vendeurs ou les acheteurs.

### **Histoire des sites tchèques d'enchères électroniques**

Les premiers sites d'enchères électroniques en République Tchèque ont été mis en route en 1997 au portail Bajt.cz. Ce projet n'existe plus aujourd'hui. Ses références ne sont plus disponibles que dans les sites de WebArchiv, archive gérée par la bibliothèque nationale de la République Tchèque qui conserve les sources et les documents du web qui n'existent plus.

Le deuxième portail d'enchères Aukce.cz, démarré en 1999, fonctionne toujours aujourd'hui par un transfert automatique vers les sites de xbazar.cz qui ont comme unique critère les annonces en tout genre.

### **Aukro**

Au début du XXI<sup>ème</sup> siècle, une entreprise polonaise a créé le portail Aukro.cz qui est devenu le plus populaire en République Tchèque.

Le petit frère du portail polonais Allegro ([www.allegro.pl](http://www.allegro.pl)) est née en 2003. Il se trouve à l'adresse [www.aukro.cz](http://www.aukro.cz) et il a grandi au point de devenir le plus grand marché d'enchères publiques en ligne en République Tchèque où négocient plus d'un million et demi d'utilisateurs enregistrés. En 2009, ils ont vendu plus de 10,7 millions d'articles pour un montant qui dépasse les 4,2 milliards de couronnes tchèques. Allegro s'est aussi installé avec succès en Biélorussie, en Bulgarie, en Hongrie, en Roumanie, en Russie, en Slovaquie, au Kazakhstan, en Ukraine et en Serbie.

## **iKup.cz**

Une année après la création d'Aukro, le nouveau portail iKup.cz entre sur le marché tchèque. Il se trouve sur le site [www.ikup.cz](http://www.ikup.cz) et avec ses plus de 130 000 utilisateurs enregistrés il occupe la deuxième position parmi les enchères électroniques tchèques concernant le nombre d'utilisateurs et la quantité d'enchères en cours. Il est géré par l'entreprise iKup s.r.o.

iKup ne propose pas de service de création d'un e-shop mais les vendeurs peuvent choisir de vendre leurs objets par une enchère et s'ils le désirent ils peuvent aussi vendre des produits pour un prix fixe défini à l'avance.

Le site est connecté au moteur de recherche Google. Si un objet recherché par un utilisateur ne se trouve pas dans une enchère, iKup offre les résultats de la recherche sur le site [www.google.com](http://www.google.com) pour permettre de trouver l'objet recherché ailleurs.

## **Odklepnuto.cz**

Odklepnuto.cz détient la troisième place des sites les plus populaires en République Tchèque. Il a été fondé par la compagnie Odklepnuto.cz s.r.o. en 2008 et accueille environ 50 000 utilisateurs enregistrés.

Les vendeurs ont, là aussi, la possibilité de choisir de proposer leur objet à la vente en enchère ou pour un prix fixe.

C'est le premier portail tchèque qui a mis en place le système de prolongation du temps d'enchère. Quand un acheteur enchérit pendant les dernières 3 minutes avant la fin officielle de l'enchère, l'enchère se prolonge de trois minutes supplémentaires et les autres acheteurs ont la possibilité de réagir.

A part ces trois portails qui sont les portails d'enchères électroniques publiques les plus populaires en République Tchèque, les clients potentiels peuvent choisir parmi différents autres portails. A part les portails généraux, il existe aussi des portails spécifiques avec des conditions et des offres particulières. Les exemples sont expliqués dans le chapitre 1.5.5.

### ***1.5.3 Fonctionnement des enchères électroniques publiques***

Tous les sites d'enchères électroniques se ressemblent. Ils sont basés sur les mêmes principes et fonctionnent selon des méthodes identiques. Les sites d'enchères fonctionnent sur les mêmes principes qu'une criée publique, à la différence que c'est un endroit électronique où les vendeurs installent leurs marchandises à vendre et les acheteurs cherchent et choisissent parmi les produits présentés. Ensuite ils enchérissent sur un produit choisi pour essayer de gagner l'enchère et de pouvoir acheter le produit en question.

Malgré l'utilisation de principes identiques, les portails d'enchères individuels sont quand même différents. La première différence la plus remarquable, c'est la forme, donc surtout les couleurs et la présentation des pages. Ensuite les sites divergent dans les détails d'utilisation et les règles de configuration, ce qui peut aussi influencer le choix des utilisateurs.

Pour pouvoir acheter ou vendre sur les sites d'enchères électroniques, il faut créer un profil. Chaque site a sa procédure de sécurité pour vérifier l'identité des personnes enregistrées. En général, pendant la création du profil il faut mentionner le prénom et le nom, l'adresse, le téléphone et l'adresse email. C'est à cette adresse que l'utilisateur reçoit un email de la part des sites d'enchère avec un lien par lequel il finit son enregistrement au site.

Pour augmenter la sécurité aux sites d'Aukro, son équipe envoie une lettre avec des informations pour compléter l'activation du compte à chaque nouvel utilisateur, à l'adresse postale mentionnée. Ce dernier pas n'est pas obligatoire pour les utilisateurs qui ne veulent qu'acheter mais la plupart des vendeurs n'accepte pas les acheteurs qui n'ont pas effectué cette activation finale. Ce système de sécurité n'est pas habituel aux autres sites d'enchères, par exemple eBay ne le propose pas. Ce système rend impossible la participation aux enchères de manière immédiate mais augmente la sécurité et la confidentialité.

Une fois que l'utilisateur est complètement enregistré il peut commencer à participer aux enchères. Sur les sites, les produits sont regroupés en nombreuses catégories et sous-catégories. Il est aussi possible d'utiliser la recherche simple par mot-clé ou la recherche approfondie en filtrant par des paramètres plus détaillés.

Le système trouve tous les événements qui conviennent aux paramètres demandés. La liste des événements individuels montre des informations supplémentaires concernant des produits

offerts et la situation de l'événement. En général, le visiteur des sites voit le prix actuel du produit et les taxes d'expédition. Ensuite le temps restant jusqu'à la fin de l'événement et le nombre des enchères en comprenant le nombre des offres individuelles des participants.

Les informations détaillées sur le produit sont à voir après l'ouverture de l'événement. Le vendeur publie les informations supplémentaires sur l'état du produit et les photos du produit ainsi que les conditions détaillées de paiement et livraison. Ensuite, on trouve l'évaluation du vendeur à disposition.

Il est habituel que les acheteurs et les vendeurs s'évaluent mutuellement après chaque transaction. Cette évaluation est très importante. Elle permet de rendre compte de la vraie image du partenaire commercial. S'il a toujours envoyé la marchandise en temps prévu et en l'état présenté sur les sites, il est très probable qu'il continuera de le faire. En effet, les enchères électroniques ne pourraient jamais se faire sans confiance mutuelle au préalable. Mais aujourd'hui, il est plus aisé de pouvoir se faire une idée des attitudes des utilisateurs. Il est possible d'ouvrir l'histoire de l'évaluation qui est divisée en parties selon leur note. L'utilisateur peut voir l'évaluation du propriétaire du profil mais aussi les noms des profils évalués et ceux qui les ont évalués. Certains sites bloquent les profils des utilisateurs qui ont reçu une mauvaise note considérant que c'est aux participants de décider s'ils veulent ou non faire confiance à un vendeur.

Cette évaluation a encore une autre importance. Comme une mauvaise évaluation peut amener au blocage d'un compte ou par la discréditation de son utilisateur, la bonne évaluation est au contraire récompensée. Les sites individuels ont leurs propres règles pour privilégier des utilisateurs ayant une bonne évaluation. Le vendeur ayant une très bonne évaluation et avec un certain chiffre d'affaire peut obtenir le statut de « top vendeur » dont le logo est placé à côté de son nom d'identifiant, ce qui favorise de nouvelles transactions grâce à la confiance que les utilisateurs peuvent ainsi avoir en eux les yeux fermés.

Les portails proposent en général deux possibilités de vente – soit en enchère soit par prix fixe. On parle soit d'enchère soit d'achat immédiat. Les sites donnent en général la possibilité de mettre les deux méthodes de cotation pour un événement. Sur une liste d'événements se visualise le montant actuel des événements individuels, suite à la dernière offre, et le prix d'achat immédiat. Simultanément, les vendeurs peuvent aussi choisir de ne pas accepter une de ces méthodes de cotation. Dans ce cas là, il est possible de visualiser soit uniquement le prix d'achat immédiat soit la dernière offre. Quand l'objet d'un événement est coté selon les deux méthodes, l'acheteur peut

acheter le produit immédiatement, ce qui lui permet de ne pas attendre jusqu'à la fin de l'enchère et de risquer un échec sur l'achat en question. Cependant, ainsi il perd la possibilité de l'acheter moins cher car le prix fixe est en général plus haut que le prix de départ à l'enchère. Cette différence peut être très importante. L'autre possibilité est de surveiller l'évolution de l'événement et d'augmenter l'offre selon l'évolution des enchères individuelles. Certains portails proposent le système des enchères automatique. L'acheteur détermine le prix maximal qu'il est prêt à payer et le système enchérit tout seul par des montants minima pour dépasser la meilleure offre d'un autre acheteur.

Les différents sites proposent des règles et des possibilités différentes de configuration d'événement individuel.

La différence principale concerne la durée de l'événement. En général, les acheteurs peuvent continuer à enchérir jusqu'à la fin de l'enchère déterminée par le vendeur mais il y a des sites qui offrent le système de prolongation de l'événement. Il y a des événements décidés déjà bien avant la fin car pendant un certain moment personne n'enchérit. Au contraire, il y a des événements où les acheteurs enchérissent avec rapidité jusqu'à la fin. Après, pour gagner l'événement, le facteur chance entre en compte. Quand les sites rendent possible la prolongation d'un événement, celui-ci est prolongée dans le cas d'une enchère au dernier moment pour permettre aux autres utilisateurs de réagir à une surenchère de dernière minute. Quand la prolongation automatique n'est pas possible, cela désavantage les acheteurs tout comme les vendeurs. L'acheteur ne devrait pas avoir la possibilité de donner la dernière offre et le vendeur pourrait éventuellement vendre son objet plus cher si l'enchère continuait. D'un point de vue humain c'est très désavantageux surtout dans les enchères dont les bénéfices sont dédiés à la charité. En effet, dans l'événement qui se prolonge automatiquement le vainqueur est vraiment le participant étant le plus intéressé à l'achat.

Certains portails offrent la possibilité de créer des commerces en ligne directement sur leurs sites. C'est un des cas où le vendeur a besoin d'avoir une bonne évaluation et doit réaliser un certain nombre de ventes selon les règles déterminés par les sites.

Le fait d'avoir sa propre boutique sur les sites évite aussi de payer des frais pour les sites internet d'un magasin et permet aussi d'avoir des vitrines dans d'immense centre commercial où passe un grand nombre des clients potentiels. Les commerçants professionnels peuvent avoir leur

vrai magasin, leur e-shop et leur boutique sur les portails d'enchères en même temps. C'est dans tous ces endroits que peuvent guetter des clients potentiels.

Quand l'acheteur gagne une enchère, son rôle est de rembourser l'objet gagné selon les conditions précisées par le vendeur. Et le rôle du vendeur est de transmettre l'objet de l'enchère à l'acheteur en respectant aussi les mêmes conditions. Selon l'un des moyens utilisés par les sites d'Aukro, le vendeur envoie l'objet de l'enchère par la poste après la réception de l'argent de l'acheteur sur son compte. Il est aussi possible que les acheteurs et les vendeurs puissent préciser les modalités de leur transaction individuellement. Les informations privées des utilisateurs sont cachées au public. Ce n'est que le vendeur et l'acheteur qui obtiennent les détails des coordonnées mutuelles. Pour des raisons de sécurité, les portails recommandent aux acheteurs d'effectuer le retrait personnel des objets de grande valeur.

Les négociations des sites d'enchères publiques sont réalisées d'abord grâce à la confiance des acheteurs. Sans la certitude qu'ils obtiendront les objets achetés, les enchères ne pourraient pas exister. Mais derrière il y a aussi des systèmes de sécurité implantés par les entreprises qui font fonctionner les portails. Par exemple, le portail Aukro essaie d'aller plus loin. Pour rassurer les clients, il offre une contrepartie financière aux clients escroqués jusqu'à 20 000 couronnes tchèques. Le directeur d'Aukro a cité : « En 2008 il a été vendu 5 389 185 articles sur notre site. Cela prouve que nous prospérons bien. Néanmoins, nous ne nous endormons pas sur nos lauriers et nous continuons à travailler à l'augmentation de la sécurité de l'environnement commercial. Nous insistons sur la coopération proche avec la police dans le cadre de la prévention ou bien pendant les analyses des transactions non réussies. Pour les clients trompés nous avons préparé un Programme de protection des Acheteurs. L'année dernière, nous avons remboursés 226 clients escroqués. »<sup>3</sup>.

Chaque portail propose des services supplémentaires différents, comme des modes d'emplois d'utilisation des sites, des forums d'utilisateurs, des programmes de fidélité etc...

Et qu'est-ce qui représentent des bénéfices pour les portails d'enchères ? Les différents portails ont des règles et des taxes individuelles pour leurs services. Quelques portails déterminent une taxe mensuelle d'enregistrement, d'autres demandent un certain pourcentage des bénéfices suites aux ventes effectuées sur leurs sites. Ensuite les portails individuels déterminent les taxes

---

<sup>3</sup> Citation, source : [www.aukro.cz](http://www.aukro.cz)

pour les services supplémentaires comme par exemple les photos supplémentaires des produits offerts, entre autres.

Tous ces critères représentent des différences parmi les portails d'enchères et influencent les utilisateurs potentiels pour choisir le portail qui correspond le plus à leurs préférences et à leurs besoins. Mais c'est aussi la taille du portail qui joue un rôle important pendant la prise de décision d'un utilisateur potentiel.

Les portails des enchères n'ont pas le même âge. Ils ont tous été créés durant les quinze dernières années, mais il y en a des plus ou moins âgés et il y en a déjà des « morts ». La concurrence est forte et le marché actuel des portails d'enchères ressemble à un oligopole<sup>4</sup> car ce sont les plus larges portails avec le plus grand nombre d'utilisateurs qui offrent, bien sûr, le plus grand nombre de produits ce qui augmente la probabilité que l'acheteur potentiel trouvera ce qu'il recherche. En même temps, ce sont les portails les plus larges qui sont les plus connus parmi les individus qui cherchent où s'enregistrent aux enchères. La taille évoque aussi une certaine crédibilité car, dans les yeux du large public, cela représente la satisfaction de milliers de clients déjà enregistrés que l'on ne connaît pas. Entre autre, les clients peuvent imaginer que les portails plus grands ont plus de moyens pour investir dans la sécurité et le renforcement de leur système, l'évolution de leurs services pour la satisfaction de leur clientèle et pour en attirer une nouvelle. Tout simplement, la taille est liée à l'importance et la popularité du portail et influence directement les chercheurs d'un portail d'enchères.

Dans le cadre de l'extension de leurs services et aussi de leur business, les propriétaires des portails d'enchères achètent d'autres compagnies. Soit il s'agit d'un produit qui est étroitement connecté aux services d'enchères, comme le cas d'eBay - quand eBay Inc. a acheté le système de paiement PayPal utilisé aussi par d'autres portails, cela a augmenté la crédibilité d'eBay. Soit il s'agit de différents services sans connexion directe aux enchères mais qui témoigne de la puissance des entreprises. Par exemple le propriétaire d'Aukro a acheté plusieurs serveurs en République Tchèque comme par exemple un serveur d'annonces immobilières <http://www.bezrealitky.cz/> où les propriétaires peuvent essayer de vendre ou de louer leur immeuble sans l'assistance d'agences immobilières mais tout en ayant le soutien de spécialistes.

---

<sup>4</sup> « Forme de marché où un très petit nombre de grandes entreprises ont le monopole de l'offre. » Le Petit Robert, février 2001

Certains portails d'enchères s'étendent aussi dans d'autres pays. Après, soit certains pays font part d'un marché commun, soit chaque pays possède son portail individuel d'une même marque.

#### ***1.5.4 Commodités vendues aux enchères électroniques***

Qu'est-ce qu'on peut trouver aux enchères électroniques publiques ? D'abord, on peut différencier les produits selon qu'ils soient d'occasion ou neufs.

Les produits d'occasion peuvent provenir, par exemple, d'un héritage venu des grands parents. Il s'agit d'antiquités auxquelles le vendeur ne s'intéresse pas, ou simplement parce qu'il a besoin d'argent et, il existe des personnes qui apprécieraient d'avoir l'occasion d'acquérir ces produits là – par exemple des vieux livres, des vases, des pièces de monnaie ou encore un vieux gramophone. Les vendeurs peuvent mettre en vente leur voiture car ils projettent d'en acquérir une nouvelle, des produits électroniques dont ils n'ont plus besoin ou encore des vêtements et affaires obsolètes diverses ayant appartenus à leurs enfants. Les gens essaient aussi de vendre des cadeaux reçus qui ne leur plaisent pas et beaucoup d'autres objets.

Les produits neufs sont souvent vendus dans les boutiques déjà mentionnées auparavant par des vendeurs qui mènent le déroulement des enchères comme des professionnels, souvent ayant même leur propre magasin ou e-shop. Ensuite, il y a les gens qui fabriquent leurs propres produits. Les enchères représentent pour eux un moyen simple et efficace de les vendre sur le marché, grâce au commerce électronique.

Pour être plus concrète, il y a un exemple parmi de nombreux autres qui est celui d'un magasin vendant des robes et accessoires de mariage. C'est un fabricant chinois – une entreprise moyenne - qui a décidé de mettre ses produits en vente dans sa boutique sur eBay. Il a son propre e-shop et vend ses produits, soit aux commerçants et salons, soit directement aux clientes finales. La cliente qui connaît cette possibilité peut choisir entre emprunter sa robe dans un salon ou investir une somme identique pour l'acheter directement chez le fabricant. Dans ce cas-là, les sites d'enchères approfondissent la globalisation, elles traversent quelques escaliers d'un coup et font découvrir à leurs utilisateurs plus d'opportunités.

De nombreux professionnels font leur fond de commerce avec des produits d'occasion. Prenons l'exemple concret d'une jeune femme américaine. Cette femme a commencé à vendre des

téléphones portables d'occasion. Elle est crédible, sérieuse. Elle a une évaluation excellente depuis le début de son activité. Elle applique certaines stratégies parmi lesquelles on trouve la livraison gratuite des produits et l'acceptation du retour du téléphone sous 30 jours. Elle a publié sa photo dans le profil pour ne pas rester complètement anonyme. Il est possible que ses stratégies l'aide même à développer son business sur le net. Au bout d'une année, elle est entrée parmi les meilleurs vendeurs du site grâce au nombre important de produits vendus par ses soins. C'est ainsi qu'avec son excellent service et son chiffre d'affaires assez important, elle a obtenu le titre prestigieux de «Top-rated seller ». La vente via internet est devenue son business et lui procure des revenus intéressants. Elle a sorti une publication sur son expérience à propos de son site internet mais on peut également l'entendre en parler dans une courte vidéo sur le site [www.youtube.com](http://www.youtube.com).

Les enchères électroniques sont un lieu très important pour les collectionneurs. C'est là qu'ils peuvent trouver les pièces manquantes à leur collection et vendre ce dont ils n'ont pas besoin ou encore ce qu'ils ont en plusieurs exemplaires.

Les sites participent aussi aux enchères caritatives. Les bénéfices de ces enchères sont dédiés aux projets caritatifs concernés. L'objet d'une enchère caritative peut être par exemple une œuvre d'art proposée par son propriétaire. En République Tchèque existe une fondation appelée « Pomozte dětem »<sup>5</sup> qui utilise les systèmes d'enchères en ligne. Cette fondation a organisé des enchères, en coopération avec Aukro, pour subventionner ses projets. Ils ont mis en vente des objets, comme des petits porte-bonheurs, des costumes ou encore des services offerts par des personnes populaires comme des repas en compagnie de ces mêmes personnes. Certaines personnes populaires profitent aussi de leur popularité pour mettre aux enchères leurs œuvres dont les bénéfices sont reversés aux œuvres de charité.

Pour montrer un exemple des catégories de base, le site Aukro présente le découpage de celles-ci selon le modèle suivant: Auto-moto, Voyage, Enfants, Maison et jardin, Electro, Photo, Musique, Films, Livres et Magazines, Immeubles, Vêtements et Accessoires, Ordinateurs, Industrie, Art de collection, Sport et Tourisme, Antiquités et œuvres d'art, Télécommunication, Jeux vidéos, Santé et beauté, Divers<sup>6</sup>.

---

<sup>5</sup> Traduction : « Aidez aux enfants » Il s'agit du projet national de České televize et Nadace rozvoje občanské společnosti qui s'oriente aux enfants menacés et dans une situation défavorable jusqu'à l'âge de 18 ans qui vivent en République Tchèque. Elle existe depuis onze ans et il s'agit d'un projet très médiatisé par la télévision Tchèque. Il a récupéré plus que 131 millions de couronnes tchèque pendant son existence qui ont été répartis dans presque mille projets pour aider plus que 152 mille enfants en République Tchèque. Source : <http://www.pomoztedetem.cz/index.php?cmd=article&id=223>

<sup>6</sup> Source : [www.aukro.cz](http://www.aukro.cz)

Les catégories principales sont en général divisées en de nombreuses sous-catégories. L'acheteur potentiel peut utiliser soit la recherche directe (y compris la recherche approfondie) soit la recherche par sous-division des catégories individuelles.

Mais il y a aussi des catégories d'objets interdits à l'offre des enchères. Les sites d'enchères le spécifient dans leurs conditions générales. Il s'agit de marchandises dont l'offre, la vente, l'achat et l'utilisation contredisent aux bonnes mœurs ou aux prescriptions juridiques. Chaque site a ses limites individuelles. Les marchandises qu'on y trouve principalement sont des marchandises incomplètes ou obsolètes, des narcotiques, de la pornographie, des répliques illégales d'oeuvres d'art ou bien encore des mémoires officiels d'étudiants universitaires, des matériaux de propagation d'idées politiques d'extrême-droite, d'extrême-gauche ou de mouvements réprimant les droits et la liberté de l'homme suite aux lois nationales. En bref, on y trouve toute la marchandise qui peut nuire au prestige des sites d'enchères concernés. Il est interdit de vendre aux enchères des organes humains ou d'animaux, des logiciels contenant des virus ou des équipements qui peuvent endommager la propriété physique ou la propriété intellectuelle de l'acheteur. La vente des animaux doit être en accord avec les prescriptions juridiques. Les participants aux enchères en République Tchèque n'ont pas le droit de vendre des avantages en nature qui leur ont été offerts par leurs employeurs, car selon la loi tchèque il est interdit de les changer en monnaie. Il est possible de les échanger contre des services concrets mais pas de les vendre pour obtenir de l'argent. La vente d'armes est limitée par la loi et des conditions générales.

De temps en temps les vendeurs essaient de contourner la loi. Les équipes d'employés des sites individuels observent et vérifient les nouvelles offres d'achat publiées sur les sites et enlèvent les offres d'achat contraires aux conditions générales.

### ***1.5.5 Curiosités concernant les enchères électroniques***

Ce chapitre est dédié aux cas concrets exceptionnels montrant ce qui se passe durant les enchères électroniques publiques pour concrétiser l'image des activités et pour faire découvrir la diversité des événements, les idées des vendeurs et les intérêts des acheteurs plus ou moins originaux pour ne pas dire complètement inhabituels.

## Les curiosités des sites d'Aukro en 2009

Le 28 décembre 2009 le site d'Aukro a publié un article au titre : « *Les enchères électroniques les plus intéressantes sur Aukro.cz l'année dernière ? Les livres uniques, les pompes funèbres, l'entraîneur Jarolím, mais aussi la tête d'un taureau.* »<sup>7</sup> Cet article présente quelques exemples d'enchères d'objets exceptionnels, des idées intéressantes mais aussi des objets interdits par les conditions générales du site.

Les participants aux enchères d'Aukro ont vendu plus que 10,7 millions d'objets pour un montant de plus de 4,2 milliards de couronnes tchèques, tout cela pendant les douze mois de l'année 2009. Parmi les nombreuses enchères de biens et de services généraux ont également figuré des enchères originales et amusantes.

Les enchères qui ont eu le plus de succès concernent des livres et des magazines uniques. Un livre de Karel May avec des illustrations de Zdeněk Burian publié en 1934 a été offert dans une enchère en automne. L'enchère était déjà exceptionnelle par son prix de départ fixé à 160 000 couronnes tchèques. Le prix a finalement augmenté et le livre a été vendu pour 190 000 couronnes.

La plus grande surprise de l'année 2009 s'est passée en février. L'enchère d'un livre de Jules Verne *La Maison à Vapeur*<sup>8</sup> au prix de départ de 100 couronnes tchèques ne semblait pas être quelque chose d'extraordinaire mais le prix a augmenté jusqu'à plus de 150 000 couronnes tchèques ! L'état de ce livre était très exceptionnel car il était bien emballé dans un vieux journal et était toujours dans son emballage de protection d'origine puisqu'il n'avait jamais été lu et après 114 ans avait gardé son parfum de nouveauté. La vendeuse suppose que son arrière grand-père avait commandé ce livre mais il ne l'avait jamais déballé.

Avez-vous créé une activité commerciale qui ne vous plaît plus ? Vous pouvez la mettre aux enchères comme une entrepreneuse qui a vendu ses pompes funèbres ainsi que deux véhicules et un box frigorifique.

Mêmes les personnes populaires ont réalisé leurs propres enchères comme Jana Fesslová la participante de l'expédition de l'Himalaya en chaise roulante qui a mis en enchère sa bouteille

---

<sup>7</sup> Source : [www.aukro.cz](http://www.aukro.cz): <http://media.aukro.cz/cs/pr/155552/nejzajimavejsi-internetove-drazby-na-aukro-cz-v-roce-unikatni-knihy-pohrebni-sluzba-trener-jarolim-ale-i-byci-hlava>

<sup>8</sup> L'œuvre *La Maison à Vapeur* de Jules Verne publié en 1880 est en roman d'aventures aux éléments de science-fiction du cycle *Les Voyages extraordinaires*.

thermos pour un prix de départ d' 1 couronne tchèque. Le prix a finalement augmenté jusqu'à 3050 couronnes.

En juin 2009, deux étudiants d'Olomouc ont mis en enchère leur voiture Škoda 1000 MB, surnommée Julie, pour couvrir leurs frais communs pour leur tour du monde avec Julie. Agée de quarante ans, Julie a parcouru le monde avec ses propriétaires Michal Vičar et Martin Beřko. Après avoir roulé 36 700 km au travers de quatre continents et 22 pays, après quatre accidents et une consommation de 3 000 litres d'essence, elle a trouvé un nouveau propriétaire à Los Angeles sur une enchère dont le prix de départ d'1 couronne tchèque a augmenté jusqu'à 150 100 couronnes. Les étudiants ont aussi publié leurs aventures sur le web d'iDnes.cz et ont organisé une conférence au U-Klub d'Olomouc en mars 2010.

Parmi les enchères curieuses apparaissent aussi les enchères avec des objets interdits. Ces enchères sont arrêtées le plus tôt possible par le team d'Aukro.

Un vendeur a mis aux enchères la tête d'un taureau accompagnée par une image vraiment affreuse et des détails sur la race du taureau ainsi que sur l'état de la tête. Il l'a proposé à l'empaillage.

Un plaisantin a offert sa belle mère dont il a estimé le prix de départ à 245 millions de couronnes tchèques et sa femme, bien moins chère, pour un prix de départ de 2 millions de couronnes. Une blonde attractive a offert sa compagnie pendant trois jours pour un prix de départ de 50 000 couronnes.

Au mois de novembre, les supporters de l'équipe pragoise de football SK Slavia Praha, n'étant pas contents des résultats de leur l'équipe, ont mis en vente l'entraîneur de l'équipe Karel Jarolím pour un prix de départ de 1 couronne. Avant l'arrêt de l'événement, cinq enchères avaient déjà été effectuées. Un autre supporter mécontent, cette fois-ci de l'équipe de hockey sur la glace HC Mountfield České Budějovice, a mis en vente l'entraîneur de l'équipe Ernestr Bokroř dans la catégorie « Antiquités – art contemporain ».

Un autre blagueur a proposé sa main gauche à louer pour 24 heures comme bouée de sauvetage.

Pour rendre plus facile à comprendre l'image de la demande, Aukro a publié les catégories les plus recherchées sur les sites et les produits concrets en 2009. Les visiteurs des sites cherchaient principalement les catégories de vêtements, de parfums, d'électronique ou bien des voitures. Il est surprenant que des articles comme les poêles, les tours à usinage et les fusils à vent figurent parmi les produits les plus recherchés en 2009.

Les curiosités ne concernent pas seulement les événements concrets figurant sur les sites d'enchères. Elles sont aussi le fait d'autres sites que ceux présentés auparavant.

Sur les sites de Mimiweb, né en 2008, se trouvent des sites d'enchères orientés vers les vêtements et l'équipement pour bébés. Mamans ou papas peuvent vendre ou acheter ce qui concerne « les plus petits ». Ils peuvent choisir soit le négoce fait par une annonce, soit par une enchère. Le site offre une forme de programme relationnel. Si un nouveau participant enregistré note un autre participant comme la personne qui lui a recommandé ce site, ce participant gagne aussi un pourcentage des bénéfices suite aux résultats des affaires du nouveau participant. C'est un site assez jeune et peu connu et les enchères n'y sont pas encore très populaires, la plupart des négoce passent par les annonces. Les enchères attendent encore leur heure sur ce site.

Les sites d'enchères électroniques publics représentent le plus souvent un marché électronique pour les négoce des vendeurs et des acheteurs du grand public. Les activités commerciales des acheteurs peuvent devenir leur métier. Elles peuvent aussi juste servir à vendre ce dont ils n'ont plus besoin. Les sites gagnent de l'argent soit suite aux négoce effectués, soit suite à l'utilisation des services payants. A part la rencontre avec un tricheur, il n'y a pas de risque connu pouvant provoquer la perte d'argent. Ces sites fonctionnent pour satisfaire les besoins des gens d'effectuer des trocs intéressants. Ils servent plutôt aux besoins pratiques.

Cependant les gens ont aussi d'autres besoins à satisfaire et des envies parfois supérieures. Il existe l'envie du jeu, du risque, de l'utilisation d'une tactique habile pour s'amuser mais aussi pour gagner beaucoup en jouant le moins possible. Tout cela a fait pénétrer l'offre des services répondant à ces attentes, aussi sur internet. Il existe même certains sites d'enchères qui fonctionnent principalement dans cet esprit là.

## **Bonus.cz**

La société Tiscali Media, a.s., le fondateur du moteur de recherche tchèque Tiscali.cz et la société CoMoGa s.r.o ont créé le site Bonus.cz.

Les enchères placées sur Bonus.cz sont très spécifiques. C'est un jeu payé avec des prix intéressants mais aussi avec un risque de perte de l'investissement pour le participant. Sur ce site, le participant peut uniquement acheter les objets proposés. Par conséquent, ce n'est pas un site pour vendre des objets comme ceux vendus aux enchères habituelles.

L'offre sur le site est variée, il s'agit de produits ou de services d'une valeur plus importante. Parmi les produits proposés se trouve par exemple une imprimante, un ordinateur portable ou des Lego. Parmi les services figure un week-end dans un ranch tchèque ou à Paris ou un saut en tandem.

Pour pouvoir participer aux enchères, le participant enregistré au préalable, doit acheter la monnaie de Bonus.cz – 1 pièce s'appelle « bon » et coûte 8 couronnes tchèques. Les paquets contiennent des bons de bonus selon le volume du paquet. Le principe est simple – le bonus augmente avec le nombre de bons dans un paquet. Ensuite, il existe par exemple des offres spéciales pour obtenir des bons gratuits.

Après avoir acheté des bons, le participant peut commencer à participer aux enchères par enchérir avec ses bons. Celui qui résiste le plus longtemps gagne l'enchère. Il peut économiser plus ou moins en achetant l'objet de l'enchère mais les autres participants peuvent au contraire perdre des sommes plus ou moins importantes. Le propriétaire de Bonus.cz équilibre ses bénéfices entre les gains et les pertes des événements individuels.

Les catégories sur le site sont les suivantes : voyages, DVD, besoins domestiques, électronique, cosmétique, téléphones portables, mode, ordinateurs, jouets ou objets pour les enfants, spécialités, sport, aventures, jeux.

Les règles de base sont les mêmes pour toutes les enchères mais les événements sont différemment variés et comportent plus ou moins d'adrénaline suivant les paramètres supplémentaires. Le programme des enchères est publié à l'avance pour que les participants

puissent choisir et se préparer à l'avance. Les enchères se passent seulement entre dix heures du matin et minuit.

Le début et la fin de l'enchère sont fixes, mais chaque enchère a son temps de prolongation dans le cas d'une surenchère dans les dernières secondes. Ce temps de prolongation et le temps avant la fin qui évoque une prolongation sont précis. Il y a des enchères avec un temps de prolongation fixe mais aussi des enchères pleines d'adrénaline où la période de prolongation se raccourcit avec l'augmentation du nombre de surenchères.

Il est défini par quel montant augmente le prix de l'objet de l'événement par une surenchère d'un bon. C'est soit un centime, soit dix centimes, soit une couronne. Chaque participant voit combien lui coûte la participation à l'enchère. Il voit le prix réel de l'objet, le prix de ses bons dépensés par ses surenchères et le prix actuel de l'objet, les deux déduits du prix réel pour voir les économies actuelles.

Bonus.cz applique des règles supplémentaires. La fréquence de participation aux enchères est limitée ainsi que le nombre des abonnés sous une adresse liée à un domicile. Certains événements sont fermés aux nouveaux participants après une certaine période pour donner plus de chance de gagner à des participants qui ont déjà investi. Dans certaines enchères, le participant terminant en deuxième position récupère 50 % de ses bons investis pendant l'événement.

Les détails sur les événements passés sont à la disposition des visiteurs des sites, qui peuvent ainsi les consulter. Il est possible de voir la liste des événements, ainsi que la date de fin, la configuration, le vainqueur et la répartition des frais. Même si on ne peut pas voir la répartition totale on peut au moins calculer la somme répartie entre les autres participants à l'événement.

Pour concrétiser ce qui se passe sur ces sites à l'idée d'une activité commerciale très originale, il y a ci-dessous un exemple concret d'une comparaison de deux enchères de l'imprimante laser HP COLOR CP 2025<sup>9</sup>.

---

<sup>9</sup> Les exemples repris du site : <http://www.bonus.cz/>

### ❖ Exemple 1 : Enchère de HP COLOR CP 2025

fin : 23 janvier 2010 à 19:39:10

une surenchère : 10 centimes

prix final du produit : 12,40 CZK

#### Répartition des frais du vainqueur :

Prix du produit : 10 000 CZK

Bons achetés:  $9 * 8 \text{ CZK} = 72 \text{ CZK}$

Bons gratuits:  $4 * 0 \text{ CZK} = 0 \text{ CZK}$

Prix final: 12,40 CZK

Economies : 9 915,60 CZK

#### Histoire des dernières surenchères :

Temps	Prix	Participant
19:38:40	12,40	akoubek
19:38:38	12,30	MistrBONUS
19:38:36	12,20	petrdox
19:38:35	12,10	MistrBONUS
19:38:31	12,00	akoubek
19:38:30	11,90	MistrBONUS
19:38:27	11,80	petrdox
19:38:25	11,70	MistrBONUS
19:38:24	11,60	akoubek
19:38:21	11,50	MistrBONUS

#### Suite à ces informations copiées, on déduit les informations suivantes:

Nombre des surenchères / bons :  $12,40 * 10 = 124$

Valeur des bons enchéris :  $124 * 8 \text{ CZK} = 992 \text{ CZK}$

Bénéfices du propriétaire :  $992 \text{ CZK} + 12,40 \text{ CZK} - 10\,000 \text{ CZK}^{10} = - 8\,995,60 \text{ CZK}$

Valeur des bons enchéris des autres participants :  $124 - (9 + 4) * 8 \text{ CZK} = 968 \text{ CZK}$

#### En résumé :

---

<sup>10</sup> Le prix déterminé par le site comme le prix réel du produit ne doit pas être égal au prix d'achat du réalisateur de l'événement par conséquent, il ne sert ici que comme exemple d'un vrai prix d'achat réel du produit.

Cette enchère représente une perte pour Bonus.cz. L'histoire des dernières surenchères montre qu'il est possible que ces trois participants aient investi un plus grand nombre de bons. Le premier a économisé par l'achat de cette imprimante, les autres participants ont dépensé ensemble 968 CZK avec les bons utilisés pendant cette enchère.

❖ **Exemple 2 : Enchère de HP COLOR CP 2025**

fin : 30 avril 2010 à 20:17:10  
une surenchère : 1 centime  
2<sup>ème</sup> position : remboursement de 50 % des bons investis pendant cet événement  
prix final du produit : 48,71 CZK

La répartition des frais du vainqueur :

Prix du produit : 7290 CZK  
Bons achetés: 116 \* 8 CZK = 928 CZK  
Bons gratuits: 0 CZK  
Prix final: 48,71 CZK  
Economies : 6313,29 CZK

Histoire des dernières surenchères :

Temps	Prix	Participant
20:16:40	48,71	sos
20:16:31	48,70	Acapulco
20:16:08	48,69	sos
20:16:06	48,68	akoubek
20:16:06	48,67	casu_dost
20:16:06	48,66	Acapulco
20:15:37	48,65	sos
20:15:36	48,64	casu_dost
20:15:16	48,63	sos
20:15:15	48,62	casu_dost

Suite à ces informations copiées, on déduit les informations suivantes:

Nombre des surenchères / bons : 4871  
Valeur des bons enchéris : 4871 \* 8 CZK = 38 968 CZK

Bénéfices du propriétaire :  $38\,968 \text{ CZK} + 48,71 \text{ CZK} - 7290 \text{ CZK}^{11} = 31\,726,71 \text{ CZK}$

Valeur des bons enchéris des autres participants :  $4871 - 116 * 8 \text{ CZK} = 38\,040 \text{ CZK}$

#### En résumé :

Cette enchère représente des bénéfices pour Bonus.cz. L'histoire des dernières surenchères montre qu'il est possible que ces quatre participants aient investi un plus grand nombre de bons. Le premier a économisé par l'achat de cette imprimante, le deuxième récupérera 50 % de bons qu'il a utilisés pendant cet événement, les autres participants ont dépensé ensemble 38 000 couronnes tchèques par les bons utilisés pendant cette enchère moins les 50 % des bons du deuxième participant.

La comparaison montre aussi une différence d'impression entre des surenchères par un centime et par dix centimes. Le prix final d'une enchère aux surenchères d'un centime est beaucoup plus bas mais pour augmenter le prix d'une couronne tchèque il faut 100 bons ce qui fait 800 couronnes tchèques tandis que dans l'autre type d'enchère, il suffit de 10 bons–80 couronnes tchèques. Il est possible de le calculer mais la première impression joue aussi son rôle.

Cette comparaison permet d'imaginer plus facilement le principe de fonctionnement du site Bonus.cz. Cette activité représente un risque pour les participants ainsi que pour le propriétaire de Bonus.cz. Le principe de fonctionnement, le choix des différents types d'événements ainsi que les règles différentes selon l'événement évoquent l'association des principes des casinos et des maisons de jeu où les participants viennent pour s'amuser, tenter leur chance mais deviennent aussi dépendants. Le fait que ces institutions sont très fortunées rend possible d'imaginer qui est le vrai vainqueur sur le site de Bonus.cz.

Un autre type de sites concernant les enchères électroniques est un site de recherche des produits aux enchères électroniques. Le site tchèque Hledej-Aukce.cz est un moteur de recherche d'événements d'enchères électroniques. Le visiteur trouve sur le site toutes les enchères réalisées en temps réel, offrant le produit ou le service recherché. Le site propose aussi des statistiques concernant les sites d'enchères électroniques.

Les sites d'enchères électroniques tchèques dont les événements sont disponibles ou en cours de préparation sont les suivantes :

---

<sup>11</sup> Le prix déterminé par le site comme prix réel du produit ne doit pas être égal au prix d'achat du réalisateur de l'événement par conséquent il ne sert ici que comme exemple d'un vrai prix d'achat réel du produit.

- Aukro – <http://www.aukro.cz/>
- Odklepno – <http://www.odklepno.cz/>
- iKup.cz – <http://www.ikup.cz/index.php>
- eBum – <http://www.ebum.cz/>
- Aukce Mimiweb - <http://aukce.mimiweb.cz/>
- Aukceprotebe.cz - <http://www.aukceprotebe.cz/index.php>
- BabyAukce - <http://www.babyaukce.cz/>
- A.cz - <http://www.a.cz/>
- Přiklepni.cz - <http://www.priklepni.cz/> - Le site d'enchères orienté exclusivement aux achats et ventes des collectionneurs.
- Auktiva.cz - <http://www.auktiva.cz/>
- eLIMAL - <http://www.elimal.cz/> - La société Limal vend des produits de deuxième choix et superflus. Elle vend ses produits sur les sites tchèques les plus populaires, par exemple Aukro et iKup.cz. Le succès de ces activités commerciales a motivé ses propriétaires à la création de leur propre site d'enchères électronique.
- ProAukce - <http://www.proaukce.cz/> - le site réalisant déjà des enchères, mais qui pour le moment a interrompu ses activités. Il semblerait qu'il attend de nouveaux clients intéressés pour y réaliser leurs négoce.
- Hudební Aukce - <http://www.hudebniukce.cz/> - site en cours de préparation

### ***1.5.6 Conclusion à propos des enchères électroniques***

Jusqu'à présent, les enchères électroniques présentées sont basées sur le principe d'augmentation des prix, par conséquent sur le modèle historique des premières enchères. Ces enchères dont l'histoire a commencé en 1995 sont les plus populaires et les plus fréquentes dans le monde. Elles sont très jeunes par rapport à l'histoire de l'homme et des enchères en direct mais elles ont trouvé leur place de manière relativement stable (au moins jusqu'à présent) dans notre société actuelle, pratiquant leurs activités sur internet. Dans leur ombre, il y a de nouvelles enchères qui apparaissent et s'imposent sur le marché mondial. Il s'agit d'un nouveau phénomène venant des Etats-Unis, les enchères électroniques inversées.

## **2 Les Enchères électroniques inversées**

### ***2.1 Définition de l'enchère électronique inversée***

Comme son nom le suggère l'enchère électronique inversée est une enchère effectuée à l'envers, c'est-à-dire que les vendeurs font des offres à l'acheteur en diminuant le prix et c'est celui qui offre le prix le plus bas qui devient le vainqueur de l'enchère.

Les enchères électroniques inversées sont soit publiques soit privées et elles se conforment aux règles spécifiques. Les criées des enchères électroniques inversées se trouvent sur des sites internet spécialement adaptées aux demandes plus ou moins compliquées.

Les enchères électroniques inversées sont représentées par plusieurs types de configurations en respectant toujours le même principe – baisser le prix du vendeur.

### ***2.2 Histoire des enchères électroniques inversées***

La forme inversée des enchères électroniques apparaît dans les années 90 du XX<sup>ème</sup> siècle, tout comme les enchères électroniques. L'aînée des enchères en ligne inversées, FreeMarkets, a été fondée en 1995 par Glen Meaken, à l'époque consultant pour l'entreprise McKinsey & Company et membre des cadres chez General Electric Information.

McKinsey & Company se classe parmi les meilleures agences de conseil dans le monde. Cette société, présentée dans environ 50 pays, emploie plus de 8 000 consultants pour aider à l'amélioration de l'organisation, de la performance et de l'efficacité de ses clients parmi lesquels se trouvent des entreprises parmi les plus grandes, ainsi que des gouvernements. Parmi les cadres des entreprises les plus puissantes au niveau mondial se trouvent aussi des anciens de McKinsey & Company.

Glen Meaken qui n'a pas réussi à convaincre GE de fonder une division orientée vers les enchères inversées, a développé la société FreeMarkets Inc, en coopération avec son ancien collègue Sam Kinney de chez McKinsey & Company. Ils ont formé des équipes de managers des commodités pour gérer les processus de demandes d'offres en ligne auxquelles les fournisseurs

répondent. Au début de l'année 2004, il a vendu son entreprise à l'entreprise Ariba pour près de 500 millions de dollars.

### **Ariba, Inc.**

L'entreprise orientée vers les logiciels et services d'internet et a été fondée en 1996 par Keith Krach. La direction est basée à Sunnyvale en Californie. L'idée principale était d'utiliser internet pour faciliter et améliorer les processus concernant les activités commerciales et les dépenses des sociétés.

Ariba propose aux sociétés des logiciels et des services de conseils et de soutien pour analyser et mieux maîtriser l'ensemble de la gestion des dépenses afin d'obtenir et d'augmenter les économies financières et l'efficacité des processus commerciaux en respectant les relations avec les fournisseurs. Les applications d'Ariba sont utilisées par quatre millions d'utilisateurs pour augmenter la compétitivité de leurs employeurs et des grandes compagnies basées partout dans le monde.

Selon le magazine Fortune<sup>12</sup>, 94 des 100 compagnies aux chiffres d'affaires les plus importants au monde appartiennent à, à peu près, 200 000 clients d'Ariba qui utilisent les logiciels et les services de cette entreprise afin d'améliorer la gestion de leurs finances et de leurs activités commerciales.

Ariba transmet ses services aux clients par ses bureaux installés dans les grandes villes et métropoles du monde entier. Les bureaux sont basés en Amérique du Nord, Europe et Asie et proposent des services de vente, de consultation et de conseils.

Pendant son existence Ariba a effectué plusieurs acquisitions y compris FreeMarkets pour compléter son offre et étendre son pôle d'activités et le nombre de ses clients au domaine plus communément appelé « spend management », qui s'occupe de la gestion des dépenses.

---

<sup>12</sup> « Fortune est le magazine mensuel américain consacré à l'économie le plus ancien en Amérique du Nord. Henry Luce créa le magazine en 1930. Ses publications du monde des affaires regroupent les magazines Time, Life, Fortune, et Sports Illustrated et prirent une expansion telle qu'ils formèrent le plus grand conglomérat médiatique du monde, la Société Time Warner, avant son acquisition par AOL en 2000. Fortune est reconnu plus spécifiquement pour son classement annuel des compagnies d'après leurs revenus. » Source : wikipedia.com : [http://fr.wikipedia.org/wiki/Fortune\\_%28magazine%29](http://fr.wikipedia.org/wiki/Fortune_%28magazine%29)

Les enchères électroniques inversées sont un des moyens de gestion des dépenses. Ariba offre ses logiciels et ensuite ses services de conseils et de soutien à ses clients.

L'idée d'origine de créer des enchères en ligne inversées a été orientée vers le secteur privé. Elles sont devenues un moyen de négoce entre les sociétés et leurs fournisseurs, le B2B<sup>13</sup>. L'évolution de ces enchères et de ces nouvelles idées amènent aussi la création d'enchères électroniques inversées publiques, ce qui ressemble aux enchères électroniques publiques: le C2C<sup>14</sup>.

### ***2.3 Enchères électroniques inversées publiques***

Etant plus jeunes et aussi moins habituelles que les enchères électroniques habituelles, les enchères électroniques inversées publiques font un effort pour trouver une place stable dans la société et il faut dire que leur situation n'est pas facile et leur réussite n'est pour le moment pas évidente.

La tradition et la position forte des vendeurs jouent un rôle important dans ce fait. La concurrence est plus ou moins forte et les vendeurs se battent plus ou moins entre eux pour attirer les acheteurs car à la base ils s'accordent sur la façon de proposer leurs biens et services. En montrant les baisses des offres leur but est quand-même de faire augmenter le prix au maximum suite aux comportements des clients. Les enchères habituelles montrent un exemple bien plus clair de la tradition ou bien de la situation générale du marché où ce sont les clients potentiels qui se battent pour devenir les acheteurs des vendeurs.

Les jeunes entreprises qui mettent en place les sites des enchères électroniques inversées tentent de renverser ces rôles habituels. Elles essaient d'attirer les vendeurs potentiels aux besoins concrétisés par les acheteurs intéressés. Ceci peut attirer aussi un vendeur qui s'ignore mais qui, en voyant la demande d'offre concrète, peut mettre en place son offre. Si au moins deux vendeurs dispose d'un objet convenable, ceux-ci ont l'opportunité exceptionnelle de pouvoir comparer leur capacité d'estimation de leur produit. Mais il faut mentionner que les sites publics des enchères électroniques inversées recherchent ces deux sortes de clients, pour le moment. Les vendeurs

---

<sup>13</sup> B2B - business-to-business – signifie les relations commerciales effectuées entre les entreprises pour satisfaire leurs besoins sans avoir concerné les consommateurs finaux. C'est le terme B2C – business-to-customer qui comprend la relation entre le secteur privé (l'entreprise) et le secteur public (le consommateur final).

<sup>14</sup> C2C – customer-to-customer – signifie l'ensemble des échanges de biens et de services entre plusieurs consommateurs sans passer par un intermédiaire représenté par un organisme du secteur privé.

essaient de vendre leurs produits par le système habituel qui leur paraît plus avantageux et les acheteurs cherchent là où il y a l'offre, au lieu de créer cette offre par eux-mêmes.

## **Oltiby**

Sur le site [www.oltiby.com](http://www.oltiby.com) se trouve le marché en ligne dont l'objectif est de renforcer la position des acheteurs qui dictent leurs conditions aux vendeurs.

La société Oltiby, Inc. fondée en 2003 a lancé en 2005 le premier site d'enchères électroniques inversées ouvertes au public. Cela étant dit, il faut noter que les organismes du secteur privés peuvent également y effectuer leurs négoce. Par conséquent, le site propose un service qui s'adresse aussi bien au B2B qu'au C2C.

Afin d'être plus visible sur le marché et pour trouver des clients, Oltiby va plus loin et profite de l'existence des réseaux de communication pour créer des groupes sur les sites les plus populaires – Facebook et MySpace. Les utilisateurs intéressés par les enchères inversées en ligne peuvent s'y connecter et s'y informer.

Oltiby permet donc aux clients d'effectuer des enchères électroniques inversées, qu'ils soient un individu à titre personnel ou une société qui use de ces enchères pour diminuer les prix d'achat des produits et des services individuels ainsi que des commodités nécessaires pour leurs activités commerciales. Selon une source non-vérifiée, la fréquence des visites sur Oltiby atteint quotidiennement les 500 000 visiteurs.

L'enregistrement sur les sites est gratuit. L'acheteur crée son profil gratuitement et ensuite, il a deux possibilités. Soit il poste sa demande d'offre individuelle ou ses demandes d'offre individuelles sur le site et attend les offres des acheteurs, soit il peut créer son « MyBuyBlog » que l'on traduira par « pancarte » où il visualise le groupe des produits qu'il demande.

Les demandes d'offres sont regroupées dans les catégories principales suivantes : Livres, Voitures et véhicules, CD et musique, Vêtements et chaussures, Collections, Ordinateurs et logiciels, Caméras, DVD et film, Electronique, Santé et beauté, Maison et jardin, Equipement industriel, Bijouterie et montres, Jouets d'enfants, Instruments de musique, Bureau et immeuble, Téléphones et téléphones portables, Immeubles, Sport et outdoor, Voyage et billets, Jeux vidéo, Autres Services, Autres.

Oltiby pense aussi aux propositions des vendeurs. Le vendeur a la possibilité de publier les biens ou les services qu'il souhaite vendre, en indiquant le prix auquel il désire les vendre.

Mais ce sont les acheteurs qui dictent les conditions sur ce site. L'acheteur présente sa demande de la manière la plus détaillée possible ainsi que les conditions de paiement et de livraison. S'il dispose d'une image, il peut l'ajouter. Il détermine les conditions des enchères – c'est le prix de départ et le prix de réserve.

Le prix de départ est le prix le plus haut pour lequel l'acheteur accepte acheter l'objet de l'enchère. Le système ne permet pas de mettre l'offre d'un acheteur qui dépasserait le prix de départ.

Le prix de réserve est un prix qui est aussi déterminé par l'acheteur. Ce prix engage l'acheteur à accepter l'achat du vendeur qui a offert le meilleur prix, si ce prix de réserve a été touché. Si le prix de réserve n'est pas indiqué, l'acheteur n'est pas obligé d'accepter l'affaire commerciale avec le vendeur.

Dans les enchères en ligne habituelles, les vendeurs plaçant leur offre sur les sites acceptent la vente. Après la fin de l'enchère, ils n'ont pas de droit de choisir l'acheteur: c'est celui qui offre le meilleur prix qui gagne l'enchère. En même temps, cette règle ne limite pas les vendeurs dont le but est de vendre leur article le plus cher possible.

Dans les enchères en ligne inversées, c'est différent. L'acheteur place sa demande d'offre sur le site mais cette demande n'est pas obligatoirement retenue. Quand la demande d'offre trouve plusieurs vendeurs intéressés, ils placent leurs offres en baissant le prix. Après la fin de l'enchère, l'acheteur a le droit de choisir le vendeur avec lequel il effectuera son négoce. Il prend sa décision suite aux informations dont il dispose- le prix et l'évaluation. Comme il a déjà été mentionné, il a le droit de ne pas accepter le négoce.

Avant de lancer une enchère, l'acheteur peut aussi inviter des vendeurs concrets à participer à l'événement. Comme les vendeurs ont aussi leur espace pour placer leurs offres, les acheteurs intéressés peuvent créer leur événement après quelques propositions intéressantes des vendeurs. Cette configuration est très importante pour les enchères privées sur Oltiby car lorsque ce sont les entreprises qui organisent leur événement, elles y invitent leurs fournisseurs.

Qu'est-ce que représentent les bénéfices d'Oltiby ? L'enregistrement, le placement de la demande d'offre, même l'ajout des images sont gratuits. Oltiby demande soit un certain pourcentage de la meilleure offre si plusieurs offres ont été proposées, soit un certain pourcentage de l'offre retenue. Dans le cas contraire, l'acheteur n'est pas obligé de payer Oltiby.

Les règles citées ci-dessus sont l'exemple concret des processus et des règles d'Oltiby mais représentent aussi l'image du fonctionnement des enchères électroniques inversées en général.

## **Aligero**

Au mois de mars 2010 un nouveau site d'enchères électroniques inversées a été mis en place. Ce site tchèque offre l'opportunité au public ainsi qu'aux sociétés d'acheter du matériel, des marchandises ou des services. Il permet aussi aux vendeurs de se lancer à la recherche de nouveaux acheteurs.

Les demandes d'offres sont classées dans des catégories principales et des sous-catégories. L'acheteur place sa demande d'offre sur le site et le prix de départ – le prix maximal pour lequel il accepte d'acheter l'objet de l'événement. Pour rendre l'offre plus concrète il peut rajouter des images et une documentation supplémentaire détaillée. Les vendeurs en plaçant leur offre acceptent les conditions générales. Ils voient soit le prix de départ, soit l'offre la plus basse actuelle. Le vendeur qui a offert le prix le plus bas est informé par email après la fin de l'enchère. L'acheteur peut visualiser sa demande d'offre soit parmi tous les visiteurs du site soit avec uniquement les acheteurs invités. La durée déterminée de l'enchère est accompagnée d'un temps de prolongation de deux minutes au cas de surenchères dans les deux dernières minutes.

De la même manière que dans le cas des enchères électroniques habituelles, les sites d'enchères inversées publient aussi la liste des biens et des services interdits à offrir. Dans le cas d'Aligero, la liste est comparable à celle déjà citée dans les chapitres consacrés aux enchères électroniques. Les conditions générales d'Aligero mentionnent aussi qu'il est interdit d'avoir deux comptes par personne pour enchérir – et ce afin d'éviter qu'une personne puisse baisser le prix de sa propre demande pour motiver la baisse du prix des autres vendeurs.

L'enregistrement sur le site est permis aux personnes majeures (à partir de 18 ans) et elle est gratuite.

Le propriétaire de ce site est un entrepreneur qui travaille à son compte et semble avoir un bon esprit d'action pour le futur des enchères électroniques inversées (impression donnée suite à une discussion avec lui sur un blog). Seulement deux mois après l'ouverture, les acheteurs intéressés avaient déjà placé quelques demandes d'offres sur le site. Aux abords de la fin d'avril, il n'y avait que deux réponses à deux demandes différentes. Il n'y a plus qu'à lui souhaiter bonne chance pour le futur.

#### ***2.4 Conclusion à propos des enchères électroniques inversées pour le public***

Les enchères électroniques inversées ouvertes au public ne sont, pour le moment, ni aussi nombreuses ni aussi populaires que les enchères électroniques classiques. Les réflexions amènent à se poser des questions telles que: pour quelle raison? Est-ce juste passer et dû à leur jeunesse? Les différents avis nous offrent des raisons et des réflexions différentes.

Si nous regardons le comportement des deux côtés du commerce- un des côtés étant la personne publique par conséquent le B2C<sup>15</sup> ou le C2C, nous voyons le rôle important de la tradition et des habitudes dans le commerce en général, qu'il s'agisse de commerce sur internet ou de commerce en direct. De toute façon, le commerce en direct a précédé le commerce en ligne. Et les habitudes du commerce en direct nous amènent à l'évolution possible du commerce électronique.

Le fait principal du commerce en direct - concrètement le B2C- est que les vendeurs prennent la décision de l'offre ainsi que des conditions de paiement qu'ils mettent en place. L'acheteur potentiel observe le marché, choisit et soit il accepte les conditions, soit il les refuse. L'acheteur peut influencer les idées du vendeur. Par conséquent le vendeur, avant de prendre sa décision, écoute plus au moins la demande potentielle, cherche le vide sur le marché etc... mais à la base, il est le décideur.

Pour expliquer cette idée par une situation plus concrète, on peut prendre l'exemple d'un commerce B2C. Il y a une longue avenue et il n'y a pas de boulangerie aux alentours. Deux commerçants sentent la demande d'offre potentielle dans l'air et décident d'ouvrir deux boulangeries: en bref, devenir des vendeurs. Le premier ouvre une boulangerie à un côté d'une

---

<sup>15</sup> B2C – business-to-customer, c'est à dire le commerce entre un commerçant officiel et le consommateur direct.

avenue et le deuxième à l'autre bout de cette même avenue. L'acheteur ne peut que souhaiter avoir une boulangerie au centre de cette avenue. Mais si lui ou quelqu'un autre n'ouvre pas cette boulangerie et n'en devient pas le vendeur, il est obligé d'accepter l'offre et de choisir parmi les possibilités disponibles.

La démarche sur les sites d'enchères électronique semble être identique. Les visiteurs des sites, étant des acheteurs potentiels, peuvent trouver beaucoup d'offres qui ne sont pas intéressantes ou des prix qui ne sont pas compétitifs. Par conséquent, ces affaires ne mènent pas les vendeurs au succès, mais c'est toujours malgré tout le vendeur qui décide de l'offre et qui fixe les conditions de base. Les acheteurs font évoluer les vendeurs mais sur un marché construit par les vendeurs.

Sur le site d'Oltiby les vendeurs peuvent placer leurs offres et proposer leurs prix pour motiver les acheteurs potentiels à faire une demande officielle. En respectant les règles des sites, ceci montre quand-même une influence de la direction traditionnelle – le vendeur vers l'acheteur- tandis que sur les sites des enchères électroniques classiques, les acheteurs placent leurs offres qui peuvent concerner toutes sortes de produits divers<sup>16</sup>.

Les conséquences de la tradition et des habitudes participent probablement à la plus faible popularité des enchères électroniques inversées publiques par rapport aux enchères électroniques classiques, ouvertes au public. L'évolution dans le futur montrera si les rôles se renforcent, s'équilibrent ou se modifient. Pour le moment, les enchères électroniques inversées publiques cherchent et trouvent doucement leurs premiers clients et continuent de grandir.

## ***2.5 Enchères électroniques inversées comme moyen de négociation du secteur privé***

Alors que les enchères électroniques publiques essaient de motiver les vendeurs et se répandent très lentement sur le marché public, leurs collègues du secteur privé se trouvent dans une situation un peu différente.

Dans le secteur privé, la position de la demande d'offre - par conséquent, la position de l'acheteur- est plus équilibrée par rapport à celle du vendeur, ou plutôt les possibilités sont plus

---

<sup>16</sup> Vu le nombre des sites d'enchères électroniques ce fait concerne que les sites étudiées.

variées. Sur le marché de B2B, c'est également l'acheteur qui détermine les conditions car il n'est pas toujours présenté par un seul individu étant en face d'un commerçant ou d'une structure de commerçants. Il peut aussi être représenté par une société plus puissante que son endroit opposé, le partenaire commercial.

### **2.5.1 Achat**

L'achat joue un rôle important dans le succès final des activités commerciales de l'entreprise. Il assure toutes les sources nécessaires pour la vie de l'organisme. On peut comprendre le concept de l'achat comme :

- ▣ fonction – mission dans le cadre du fonctionnement et des activités de l'organisme
- ▣ processus – démarche de l'activité, le chemin du vendeur au client
- ▣ département – poste de travail assurant les activités d'achat

L'objectif est de créer et de renforcer les relations avec des sources externes. Le rôle de l'achat est de trouver et mettre en place des solutions pour satisfaire les besoins de l'organisme et d'obtenir des résultats compromis pour tous les participants. Ensuite l'achat continue à vérifier les résultats, chercher des nouvelles possibilités d'amélioration et de coopération pour améliorer les conditions.

Nous pouvons différencier trois situations d'achat :

- achat répétitif
- achat modifié
- nouvel achat

**L'achat répétitif** représente la situation où un fournisseur livre des biens ou des services pour des commandes plus ou moins régulières. En général; le client et le fournisseur concluent un traité pour une certaine période et le client passe commande quand il a besoin d'une livraison conformément aux conditions générales d'achat ratifiées. Dans ce cas-là, les enchères ne sont pas réalisées. Après la fin de la période du contrat, si le client a besoin de continuer, il peut prolonger le contrat et continuer la coopération avec le fournisseur.

Avant la prolongation du contrat, le client effectue l'analyse des conditions, y compris les conditions de paiement. Il faut réviser les prix selon le développement du marché et la situation actuelle des commodités concernées.

Les enchères électroniques inversées peuvent y présenter un mode de vérification des prix mais aussi un comparatif de la compétitivité des fournisseurs ayant une situation égale. Si le client choisit un nouveau fournisseur suite à une enchère, et selon l'objet de la demande d'offre, il est plus ou moins nécessaire de vérifier la qualité des commodités et le respect des conditions générales d'achat du fournisseur. S'il s'agit de produits particuliers que le client utilise pour la suite de sa production, il doit d'abord homologuer les produits. Il peut rajouter ce coût au prix final des fournisseurs non-homologués. Cette problématique sera détaillée dans la 3<sup>ème</sup> partie de ce mémoire dans le chapitre des types des enchères.

**L'achat modifié** arrive au moment où, soit le client soit le fournisseur a besoin de modifier les conditions générales d'achat concernant un achat répétitif actuel. Le client peut soit renégocier les conditions avec le fournisseur actuel, soit effectuer une étude de marché. Cette situation est parfaite pour l'application des enchères électroniques. Cette situation est typique pour plusieurs types d'achat :

- L'achat régulier des matières premières dont le prix évolue selon le marché mondial. Les fournisseurs des commodités concernées ne peuvent pas fournir de matières sans adapter le prix car dans un cas, le fournisseur risque des pertes et dans l'autre, le client risque d'acheter les matières trop chères. Pour ces achats, le client peut avoir plusieurs fournisseurs déjà homologués et les inviter régulièrement aux enchères répétitives, par exemple une fois par mois. Les fournisseurs peuvent être différents d'un mois à l'autre.
- L'achat régulier des frais généraux. Le client achète des produits ou services de frais généraux pour une période préétablie et reconductible. Pour obtenir le prix plus bas, les entreprises achètent le papier, les produits d'hygiène ou les équipements de bureau et informatiques en quantité pour une période plus longue, par exemple six mois ou un an. Les louages différents, par exemple les leasings concernant le parc de véhicule concernent aussi des contrats d'une période de plus longue durée. A chaque période, le client adapte sa demande d'offre aux besoins du moment et renégocie avec le fournisseur habituel mais aussi avec d'autres fournisseurs éventuels. L'enchère électronique inversée facilite et accélère les négociations et peut aussi amener des économies intéressantes.

**Le nouvel achat** peut concerner, par exemple, une nouvelle machine dans un cadre de modernisation ou bien encore un remplacement imminent de la machine actuelle qui serait sur le point d'être hors service. Il s'agit également des besoins pour de nouvelles fabrications: soit les nouvelles machines, soit les nouveaux matériaux ou demi-produits. Ce type d'achat est aussi parfait pour l'application d'enchères électroniques inversées mais les préparations sont plus exigeantes car les rencontres personnelles avec les fournisseurs ainsi que les pré-négociations sont très importantes.

La situation d'achat représente un des paramètres nécessaire avant de décider s'il y a besoin de réaliser des enchères électroniques inversées. Il est nécessaire de faire d'autres analyses plus détaillées de la situation du marché, ce que nous allons voir dans le chapitre suivant.

### ***2.5.2 Enchères électroniques inversées comme une solution d'achat***

L'application des enchères électroniques inversées ne convient pas à tous les types de demandes d'offres. Chaque entreprise devrait d'abord analyser si la mise en place des enchères comme nouveau mode d'achat vaut la peine et si les fournisseurs peuvent être intéressés à y participer.

#### **Quand l'application des enchères électroniques inversées est-elle avantageuse ?**

Quand les économies sont plus hautes que les frais. Avant l'enchère, le département d'achat ne connaît pas le résultat mais il connaît les frais de mise en place du système. Aussi, il peut estimer la durée des négociations avec des fournisseurs qui précédera l'enchère elle-même. Ensuite, il faut calculer le montant des économies minimales éventuelles. Est-ce que le montant des économies est assez important pour réaliser cette enchère ?

L'intérêt des fournisseurs abordés augmente avec le nom, la crédibilité et la consistance du client mais aussi avec la valeur de la demande d'offre. En général, une valeur de la demande plus haute augmente l'intérêt des fournisseurs à concourir pour obtenir le marché.

Même la commande groupée d'achats d'une pièce peut être intéressante pour les fournisseurs. Un exemple de l'industrie est la fabrication d'une grande machine spéciale pour la production du client. Mais l'efficacité de l'enchère augmente en générale avec le volume et la durée du contrat. Un contrat de volume important pour plusieurs livraisons pendant une certaine

durée, ou encore des livraisons hebdomadaires pour une durée déterminée augmentent l'intérêt de la demande d'offre.

Les achats réunis sont très propices aux enchères. Les établissements plus petits peuvent se rassembler pour réaliser une enchère ensemble mais il faut qu'ils fonctionnent en harmonie et qu'ils soient prêts à se mettre d'accord. C'est plus compliqué dans le secteur privé, quand il y a plusieurs propriétaires. L'autre application des achats réunis concerne les grandes sociétés qui ont plusieurs filiales. Les filiales individuelles peuvent réunir leurs besoins dans un contrat.

Le prestige du client peut aussi jouer un rôle même dans le cas des petits clients. C'est dans le cas où un fournisseur pense intéressant de se présenter comme fournisseur d'une institution prestigieuse. Dans de telles situations, les fournisseurs estiment plus le côté marketing que le côté bénéfiques immédiats. L'enchère peut apporter des résultats intéressants même sans les gains car les fournisseurs « paient » la publicité pour devenir fournisseur officiel de ce client.

L'environnement où l'offre est égale voir plus haute que la demande représente les bonnes conditions pour l'application des enchères électroniques inversées. Pour pouvoir inviter plusieurs fournisseurs à l'enchère, il faut être en relation avec plusieurs fournisseurs concurrentiels. Le marché à la concurrence pure et parfaite<sup>17</sup>, ou la concurrence monopolistique<sup>18</sup>, dispose d'une terre idéale pour l'implantation des enchères électroniques inversées. Le développement des enchères électroniques inversées montre que même certains domaines d'oligopole sont influencés par ces événements, comme dans le cas de fournisseurs d'électricité, la faiblesse d'oligopole est liée au volume de la demande d'offre.

Pour effectuer une enchère efficace, il ne suffit pas d'avoir une concurrence sur le marché. Il faut que celle-ci soit aussi intéressée à la demande d'offre. Il est possible de réaliser une enchère à la demande d'un fournisseur, il existe des enchères à la demande des seuls fournisseurs qui rendent possible de le mettre en doute et de baisser le prix mais elles sont moins efficaces. Plusieurs fournisseurs motivés à signer un contrat avec le client augmente le succès de l'enchère.

---

<sup>17</sup> Un marché de concurrence pure et parfaite est un marché qui satisfait 5 conditions : atomisticité du marché, homogénéité des produits, transparence du marché, libre entrée et libre sortie, libre circulation des facteurs de production. Le site consulté : [http://fr.wikipedia.org/wiki/Concurrence\\_pure\\_et\\_parfaite](http://fr.wikipedia.org/wiki/Concurrence_pure_et_parfaite)

<sup>18</sup> La concurrence monopolistique désigne une structure de marché où celui-ci est séparé en niches, chacune servie par un monopole local. Un tel cadre permet l'existence d'une forme de concurrence entre les monopoles; les frontières entre les différentes niches étant endogènes, déterminées par l'action de chacun des monopoles. Le site consulté : <http://fr.wikipedia.org/wiki/Monopole>

Quand la société souhaite économiser le temps et de l'argent, les demandes d'offres, qui ne nécessitent pas de visites personnelles, peuvent passer uniquement par le système d'enchère. A l'enchère, il est possible d'enregistrer les conditions générales d'achat et la documentation concernant la demande d'offre. Les fournisseurs peuvent se connecter n'importe où dans le monde, chercher des informations et préparer leurs offres selon des conditions particulières. Dans ce cas là, l'enchère remplace les voyages pour les rencontres mutuelles ainsi que le temps des négociations. Les fournisseurs négocient entre eux pendant l'enchère. Et les résultats sont souvent plus intéressants que ceux suivant des négociations individuelles.

Par contre, les enchères inversées présentent une solution d'achat prometteuse pour des situations moins favorables mais aussi réelles, comme par exemple quand l'entreprise peut mieux analyser la situation du département d'achat et des fournisseurs actuels:

- L'entreprise suppose, après l'analyse de prix, que les fournisseurs actuels et potentiels définissent une marge trop élevé.
- La situation du département d'achat paraît être négligée pendant une certaine période par conséquent le processus d'achat se déroule sans nouvelles analyses et révisions des prix de certaines commodités.
- Il y a un risque de corruption dans le département d'achat. Les réalisations des enchères diminuent les influences de relations plus proches entre un acheteur et son fournisseur favori (qui n'est pas forcément le meilleur).

### **Quand l'application des enchères électroniques inversées n'est pas recommandée?**

Passer les demandes d'offre par les enchères électroniques inversées ne représente pas une bonne recette dans tous les cas. Plus la demande d'offre est exceptionnelle ainsi que la valeur ajoutée est spéciale, plus la possibilité d'appliquer une enchère électronique est diminuée.

Le fournisseur des idées créatives et des bonnes inventions ne doit pas absorber l'invitation à l'enchère électronique en créant une concurrence, car la créativité et les bonnes idées ne sont pas d'avoir une vraie concurrence. La recherche des bons résultats par une enchère peut évoquer une avidité d'économies plus qu'une originalité de l'objet à l'enchère. Les négociations des prix des idées créatives et très spécialisées comme les projets architectoniques ou les inventions d'auteur par les enchères ne sont pas stratégiques.

Mettre en place les enchères électroniques inversées n'est pas une solution idéale quand la demande d'offre dépasse l'offre sur le marché, c'est-à-dire quand c'est le fournisseur qui détermine les conditions du négoce. C'est le cas du monopole ou de l'oligopole sur le marché ou encore des livraisons exclusives. Le client peut chercher des solutions pour augmenter l'attention sur sa demande d'offre: pour changer cette situation, il peut par exemple regrouper des achats, prolonger la durée des contrats, etc. Nous retournons au cas d'un fournisseur d'oligopole. Le fournisseur peut être attiré par la demande d'offre du client dont le volume augmente. Dans ce cas là, c'est la concurrence des demandes d'offre qui est mise en avant. Les résultats des négociations avec les fournisseurs d'oligopole peuvent être plus intéressants quand ils sont basés sur les négociations individuelles.

L'efficacité des enchères électroniques peut être menacée par un climat défavorable à l'intérieur d'une entreprise. Le cas se présente quand la direction souhaite l'application des enchères parmi les modes d'achat mais que les départements d'achat ne sont pas convaincu de cette méthode-là ou qu'ils ne coopèrent pas les uns entre les autres, les réalisations des enchères risquent, entre autre, d'être limitées au minimum nécessaire afin de hâter la réalisation du plan obligatoire.

## ***2.6 Comment effectuer des enchères électroniques inversées***

Pour pouvoir réaliser des enchères électroniques inversées il faut avoir un logiciel disponible qui est capable d'effectuer ces événements-là.

L'objectif des entreprises est d'augmenter leur compétitivité par rapport à la concurrence. Le résultat est influencé par plusieurs facteurs et leur connexion, des achats pour assurer le fonctionnement et la production par l'efficacité des processus à l'intérieur de l'entreprise jusqu'à la réussite d'un produit final de bon qualité et au prix compétitif. Les enchères électroniques inversées représentent le moyen d'amélioration des résultats de l'achat.

L'entreprise a besoin de déterminer les exigences qu'elle attend de ces services. L'intérêt est de réaliser les enchères électroniques inversées et sans perturber les bonnes relations avec les fournisseurs actuels. Ensuite, l'intérêt est aussi d'obtenir des prix d'achat plus compétitifs en gardant la qualité demandée, ainsi que de pouvoir effectuer les enchères régulières avec des résultats intéressants.

Les exigences des softwares sont individuelles comme les activités et besoins des institutions intéressées.

L'entreprise choisit d'abord si elle souhaite effectuer les événements dans le cadre de sa structure par un software acheté et quel service de client elle nécessite, ou si elle préfère louer les services d'une autre société qui s'occupera de la réalisation des enchères selon les conditions définies par son client.

Ensuite elle localise le marché où elle cherchera ces services. Les entreprises locales peuvent trouver des avantages à la coopération avec un fournisseur qui n'est pas trop loin car le développement du système demande un contact étroit de temps en temps et les services clients seront plus accessibles. Les différentes localités des unités des entreprises multinationales nécessitent une élaboration et une connexion plus profonde. Par conséquent, la recherche les amène aux eaux des fournisseurs d'un réseau multinational qui ont aussi un système de la connexion plus élaboré. Un petit exemple pratique – une entreprise tchèque choisit un fournisseur ayant un software d'enchères aux Etats-Unis. Le fournisseur offre une ligne téléphonique comme service au client. Si c'est un fournisseur local, les prix des appels aux Etats-Unis se reflèteront dans le prix du service complet par une montée. S'il s'agit d'un fournisseur des Etats-Unis plus grand qui a des clients sur plusieurs continents, il développe aussi des services selon les besoins des clients sur les continents individuels où il négocie des prix avantageux des appels. Par conséquent, le prix final du service complet sera plus bas.

Les nombreux critères suivants dépendent des besoins et des idées de l'entreprise ainsi qu'à la capacité d'adaptation des fournisseurs individuels. L'étude de marché et la comparaison des offres individuelles est décisive.

### ***2.6.1. Réalisation des enchères électroniques inversées sur les sites publiques***

Les structures qui ne peuvent pas se permettre d'investir dans ces services complexes et souhaitent appliquer la méthode des enchères inversées dans leur stratégie d'achat, peuvent profiter des services des sites publiques des enchères inversées comme dans les exemples déjà cités- Oltiby ou Aligero. Ces sites rendent possible la création de leur propre champ d'activités – les événements privés ne sont accessibles que pour les participants invités.

Les réalisations des enchères inversées aux sites publiques présentent les avantages suivants.

L'organisateur de l'enchère – l'acheteur :

- Il crée son champ d'activité gratuitement, sans obligation d'acheter des logiciels et des services spécialisés supplémentaires
- Il peut rechercher de nouveaux fournisseurs parmi les fournisseurs déjà enregistrés sur les sites
- Il peut trouver de nouveaux (en général petits) fournisseurs en publiant sa demande d'offre au public
- Il ne paie que des frais sur la base des négoce effectués grâce aux enchères réalisées
- Il dispose d'un aperçu des événements réalisés et des résultats obtenu après la connexion dans son profil

Le participant à l'enchère – le fournisseur :

- Pour se connecter aux sites, il suffit de s'enregistrer ; l'enregistrement est en général simple
- Pa participation aux enchères est gratuit pour les fournisseurs
- Le fournisseur ne participe pas aux frais même s'il obtient le marché
- Le fournisseur peut trouver de nouveaux clients en cherchant des demandes d'offres sur les sites publiques

***2.6.2 Réalisation des enchères électroniques inversées sur les sites ou logiciels privés***

Les entreprises aux volumes d'achat plus importants et aux chiffres d'affaires plus élevés peuvent se permettre d'investir dans des logiciels ou dans la coopération de longue durée avec un établissement exploitant des enchères électroniques.

Dépendant des compétences, des expériences et des capacités de cet établissement cela peut apporter les avantages suivants :

- ▣ Les sociétés orientées au développement des logiciels et des services dans le domaine des enchères électroniques inversées investissent dans l'évolution et l'amélioration de leurs programmes et services pour arriver à des niveaux plus exigeants.
- ▣ Les logiciels :
  - peuvent être adaptés, personnalisés aux demandes des clients.
  - permettent de préparer des rapports et d'enregistrer des extractions des événements.

- disposent d'un système plus élevé pour organiser et trier un plus grand nombre d'événements ainsi que pour les archiver.

- augmentent les possibilités de configuration des événements jusqu'aux petits détails pour reporter l'événement ainsi que pour l'effectuer.

- offrent de créer, d'actualiser et d'entretenir une base de données des profils des fournisseurs.

- rendent possible l'enregistrement n'importe où dans le monde et l'accès à cette base de données. Ce point représente une source d'informations importante dans le cas par exemple de grandes entreprises dont les filiales sont placées dans différentes parties du monde. Cet accès permet d'avoir un aperçu de la situation et de rendre possible la coopération et le travail commun à des personnes physiquement distantes.

▣ Les sociétés offrent des services supplémentaires différents :

- les mises à jour des logiciels

- la supervision des événements et le soutien technique en cas de problème

- service client plus au moins développé

### ***2.6.3 Sociétés tchèques orientées à l'offre des logiciels et des services des enchères électroniques inversées pour le secteur privé***

Parmi les entreprises offrant le software et les services pour la réalisation des enchères électroniques inversées se trouvent aussi les entreprises tchèques, c'est-à-dire des sociétés qui préfèrent choisir une coopération avec un exploitateur des enchères qui est né sur le marché tchèque et où il existe déjà une concurrence.

#### **Nákupní software**

L'entreprise Animate, s.r.o. offre sur le site [www.nakupni-software.cz](http://www.nakupni-software.cz) la licence de son software électronique. Elle présente son software comme un espace de travail créé pour la manipulation intuitive comme l'espace électronique qui évite l'installation d'un logiciel dans l'ordinateur. Il suffit d'avoir une connexion internet pour pouvoir se connecter directement sur les sites. Cette condition s'applique aux fournisseurs ainsi qu'à l'organisateur de l'enchère.

Le software est offert en version standard et en version avancée. La version standard offre des fonctions et des services qui seront détaillés dans la partie pratique de ce travail car ils

correspondent au cas exemplaire de ce mémoire. La version avancée montre les configurations avancées pour personnaliser le software offert :

- la visualisation adaptée au style, couleurs et sous la marque du client ainsi que l'identité du programme d'achat Nákupní software
- l'implantation des sites d'enchères au site officiel du client
- les fonctions modifiées et adaptées selon le souhait du client

L'achat du software contient :

- licence du software pour les enchères électroniques inversées
- mises à jour
- manuel
- service client par téléphone et par email

Pendant l'enchère effectuée les fournisseurs voient, hormis leur offre, la meilleure offre (la plus basse) de toutes celles proposées par les autres fournisseurs. Ils ne voient ni le nombre de fournisseurs ni le nom du fournisseur qui a la meilleure offre.

L'entreprise Animate annonce le prix d'achat actuel valide du 21 septembre 2009, qui est de 140 000 couronnes tchèques pour la version standard. Il souligne qu'il ne demande pas un pourcentage sur les événements effectués car son objectif n'est pas de toucher les économies des clients grâce aux enchères. Ensuite, il offre un calculateur pour que le visiteur des sites puisse avoir une idée des économies réalisées y compris pour le prix d'achat du software. Ces informations peuvent mystifier un visiteur des sites car elles ne montrent pas la vraie situation. Animate ne demande pas de pourcentage mais en revanche il facture les services supplémentaires tous les trois mois après une année d'utilisation, à savoir le service client par téléphone. Le prix actuel est de 8 750 couronnes tchèques. Un autre des services payant est la formation des employés volontaires suite l'achat du software.

Animate présente encore un autre avantage de son software qui peut limiter certains clients potentiels plutôt comme une solution non-suffisante. La version standard est multi-langue – tchèque, anglais et allemand par conséquent les trois langues les plus importantes et les plus fréquentes sur le marché tchèque. Le tchèque représente la langue officielle du pays, les partenaires commerciaux étrangers les plus nombreux viennent d'Allemagne et d'Autriche, les partenaires slovaques sont capables de comprendre le site tchèque et l'anglais sert pour tous les autres cas. Vu que les enchères électroniques inversées sont un moyen de négociation créé plutôt

pour les entreprises aux chiffres d'affaires plus importants, on suppose que ces entreprises ont des partenaires commerciaux dans des pays étrangers différents et si la société s'oriente sur un marché dépassant les trois langues offertes, elle chercherait des logiciels chez la concurrence.

Le logiciel est présenté comme un produit original de la République Tchèque.

## **Profitus**

La société annonce qu'elle n'est ni la première ni la dernière sur le marché tchèque dans ce domaine- là, mais qu'elle souhaite être la meilleure. Elle effectue ses activités commerciales depuis 2005 en République Tchèque, en France et en Italie. Profitus présente les enchères électroniques inversées comme un moyen de négoce intéressant pour les entreprises qui achètent des biens et des services de volume minimal de plusieurs centaines de milliers de couronnes par an. Les entreprises ont le choix parmi au moins deux fournisseurs par objet d'achat. Le prix est fixe et sans frais caché. Leur liste de prix est comme suit :

- l'enchère électronique pour un nouveau client : gratuite
- l'enchère électronique fait en une seule fois : 10 000 couronnes tchèques
- le forfait annuel pour l'utilisation du logiciel limitée à un maximum de cent enchères inversées : 60 000 couronnes tchèques

Ils définissent également les trois services supplémentaires payants : la consultation chez le client, la surveillance et la recherche de nouveaux fournisseurs.

Profitus publie les résultats généraux des enchères effectuées par leurs clients : Suite à l'enchère inversée effectuée pour la 1<sup>ère</sup> fois à une certaine commodité, les économies moyennes représentent 15 %.

<b>Commodité</b>	<b>Economies</b>
Hardware informatique et les services des clients	17 %
Electricité pour l'année 2007	8 %
Transport	35 %
Cartons d'emballage	20 %
Palettes en bois	30 %

Source : <http://www.profitus.cz/dosazene-vysledky/>

A la fin de cette présentation, on voit que la publicité est intéressante. Actuellement, Profitus annonce l'arrêt de la mise en place de nouveaux contrats dû à un emploi du temps très chargé.

Pour choisir le fournisseur de ces services, les entreprises peuvent aussi organiser une étude de marché sous forme d'enchère électronique et y inviter les exploitants d'enchères eux-mêmes.

#### ***2.6.4 Les enchères électroniques inversées comme moyen de négociation dans le secteur public***

Comme déjà cité auparavant, les entreprises qui peuvent se permettre de choisir les enchères électroniques inversées comme moyen de négociation avec leurs fournisseurs sont plutôt des organismes qui effectuent des achats dont le volume annuel dépasse plusieurs centaines de milliers voire des millions de couronnes tchèques (ou en une autre monnaie dont la somme correspondante après conversion). Mais il ne doit pas forcément s'agir de structures appartenant au secteur privé.

Il y a un milieu qui convient exactement à l'objectif des enchères électroniques inversées où les organismes disposent d'importantes sommes et de volumes des achats se comptant en dizaines des millions voir plus. Il s'agit du secteur public dont le fonctionnement dépend de la participation de chaque contribuable, et ce, pour deux raisons principales. D'abord, c'est l'intérêt d'économiser au maximum les sources du secteur public qui sont très limitées: il n'y en a, en effet, jamais assez. Le but est en fait d'entretenir le niveau actuel, voire l'améliorer, sachant que le budget de l'Etat est toujours déficitaire. Ensuite, c'est un vrai besoin de lisibilité des investissements venant des poches des contribuables qui n'est pas toujours évidente.

#### **eCENTRE**

Dans les années dernières, les différents organismes du secteur public en République Tchèque commencent à apercevoir et à appliquer les enchères électroniques inversées. Ils ont besoin de la coopération des spécialistes et des exploitants de ces événements. Parmi eux figure la société eCENTRE.

Cet établissement se spécialise dans la préparation et la réalisation des enchères inversées. Ses clients viennent du secteur public mais aussi privé. Il s'occupe de la gestion complète –

l'organisation, le service technique et juridique- et chaque client dispose d'une équipe de spécialistes et d'assistants pour assurer l'opération du début à la fin. Le software est adapté au choix de six langues.

#### Fusion des demandes d'offres – achats réunis

eCENTRE accentue l'application des « achats réunis » pour les enchères. Quand plusieurs structures demandent la même commodité, elles peuvent trouver un fournisseur pour la quantité totale ce qui permet de faire des économies plus importantes vu qu'une quantité de livraison plus importante baisse les coûts du fournisseur ainsi que le prix du client. Même le Premier ministre actuel, Jan Fischer, a souligné la fusion des demandes d'offres comme un moyen très important d'obtention des économies à la rencontre des maires des villes et des communes en 2009.

Sur le site eCENTRE publique les résultats généraux sont les suivants :

- 15 % des économies moyennes au prix d'achat des commodités demandés
- 60 % des économies moyennes aux frais de transaction et au temps dépensé
- 75 % des événements suivis par les meilleures conditions générales d'achats négociées<sup>19</sup>

Actuellement, les organismes du secteur public coopèrent avec eCENTRE surtout pour la recherche des fournisseurs de produits et de services concernant les dispositifs médicaux, les fournisseurs d'électricité et les services du secteur financier.

La pratique, c'est- à- dire la réalité des enchères inversées pour le secteur public, nous amène au ministère de la culture de la République Tchèque. Le premier ministère tchèque a organisé une enchère électronique pour trouver le fournisseur de l'électricité pour les 691 bâtiments du ministère comprenant les châteaux, les musées et d'autres institutions culturelles pour l'année 2010.

Pour l'année 2009 la fourniture d'électricité a coûté 88 millions de couronnes tchèques. Le milieu concurrentiel a influencé la baisse des pré-offres bien avant cette enchère pour la fourniture d'électricité en 2010. Le prix de départ de 78 millions a été défini selon la meilleure pré-offre d'un des six fournisseurs participants. La durée d'ouverture de l'événement a été définie à 30 minutes et seule la meilleure offre a été présentée aux fournisseurs. Quand les fournisseurs ont changé le prix dans les dernières minutes, l'enchère s'est prolongée de temps de prolongation 5 minutes pour que

---

<sup>19</sup> Les résultats publiés au site <http://www.ecentre.cz/o-spolecnosti/>

les autres fournisseurs aient le temps de réfléchir et de réagir à la nouvelle offre. Après 95 minutes de la durée réelle, le prix a baissé de 7 millions ce qui a porté le résultat final à 17 millions de couronnes tchèques économisées.

Le fait important pour obtenir un meilleur prix a aussi été la fusion des fournitures pour tous les bâtiments du ministère par un fournisseur. A la fin il faut aussi ajouter que les frais, pour l'organisation de l'enchère et l'audit nécessaire de la vérification d'un nouveau mode d'achat, ont coûté plus de 5 millions de couronnes mais que les frais des prochaines enchères baisseraient. Le bon résultat motive le ministère à réfléchir à la réalisation d'autres enchères, comme par exemple pour les services de télécommunication.

Suite à la communication de ce procédé par les médias qui ont publiés ces informations, d'autres ministères réfléchissent à suivre le ministère de la culture. Mais il y a aussi des opposants. Selon son porte-parole, le ministère de l'industrie et du commerce (!) prépare une étude de marché standard car il n'a pas d'expérience dans le domaine des enchères électroniques inversées<sup>20</sup>.

Les enchères électroniques des demandes d'offres au dessus de 2 000 000 couronnes tchèques ont été légalisées à partir de 2006. Le gouvernement a ratifié le Plan national de la mise en place des enchères électroniques inversées aux commandes publiques pour la période 2006 – 2010 qui recommande d'utiliser ces événements aux départements individuels. Depuis, quelques régions et villes tchèques ont déjà effectué des enchères électroniques inversées.<sup>21</sup> La région Vysočina, tout comme la première institution du secteur public, économisera 19 millions de couronnes tchèques par conséquent 46 % à l'abonnement au grisou grâce à l'enchère électronique inversée. Parmi les villes, c'est Ostrava ou Bruntál qui profitent du système électronique pour assurer la prise électrique ou l'achat du petit matériel de bureau pour les institutions de la ville<sup>22</sup>. Dans tous les cas, il fallait regrouper les besoins de plusieurs institutions de la ville – les bureaux municipaux, les écoles, les bibliothèques etc. pour obtenir les meilleures offres dès le départ.

---

<sup>20</sup> Les informations sont reprises de l'article du journal Hospodářské noviny « Stát hledá v aukcích úspory za energie » (L'Etat cherche les économies en énergies aux enchères) du 15 mai 2009 et de l'article de l'hebdomadaire Euro «Elektronická aukce ušetří ministerstvu kultury miliony» (L'enchère électronique économisera des millions au ministère de la culture) du 15 mai 2009. Sites consultés :

<http://www.ecentre.cz/tisk-a-media/napsali-o-nas/stat-hleda-v-aukcich-uspory-za-energii/>

<http://www.ecentre.cz/tisk-a-media/napsali-o-nas/elektronicka-aukce-usetri-ministerstvu-kultury-miliony/>

<sup>21</sup> Les informations sont reprises du site de ministère de la culture. Site consulté :

<http://www.mkcr.cz/cz/tiskovy-servis/elektronicka-aukce-usetri-resortu-miliony-za-energie-18337/>

<sup>22</sup> Les informations sont reprises de l'article du journal Právo « Zájem měst o nákupy v elektronických aukcích roste » (L'intérêt des villes à l'achat aux enchères électroniques augmente) du 29 mars 2010, site consulté : <http://www.ecentre.cz/tisk-a-media/napsali-o-nas/zajem-mest-o-nakupy-v-elektronickyh-aukcich-roste/>

Le mode d'achat des enchères inversées est nouveau pour les institutions tchèques, et les représentants de Jihlava ont avoué qu'ils avaient des doutes. Avant de réaliser une grosse enchère, ils ont réalisé d'abord un projet plus petit. Les résultats ont convaincu les représentants de la ville à continuer la réalisation d'enchères inversées<sup>23</sup>.

La ville d'Ostrava va plus loin et prépare en coopération avec eCENTRE un nouveau projet intéressant – un portail d'achat pour les institutions municipales. D'abord Ostrava regroupe les besoins des institutions municipales concernant des produits alimentaires, d'hygiène, de petit matériel de bureau, les médicaments, les services de télécommunication, bancaires et d'assurance, la prise d'électricité et du gaz. Ensuite des enchères permettront de trouver des fournisseurs pour les commodités individuelles. Les institutions pourront ensuite passer individuellement des commandes plus petites par le nouveau portail aux prix obtenus aux enchères. Ostrava espère faire des économies de 100 millions à 4 milliards pour ces commodités là<sup>24</sup>.

Ostrava est une grande ville par rapport à la taille de la République Tchèque. Mais même les communes plus petites peuvent effectuer des enchères inversées pour faire des économies car les fournisseurs acceptent de participer aussi aux enchères de volumes moins importants. La commune Hradec nad Moravicí économisera plus de 18 % sur l'achat d'électricité suite aux résultats d'une enchère électronique<sup>25</sup> et ce résultat encourage les autres petites villes la suivre.

Il paraît que les enchères électroniques inversées deviennent un nouveau phénomène du secteur public de la République Tchèque découvrant les réserves des fournisseurs. Cet instrument participe aux réussites d'économies d'argent des contribuables et apporte la possibilité de les utiliser pour le développement et la modernisation des espaces et des institutions exploitées par le secteur public. En même temps, ce phénomène représente un nouveau potentiel pour les

---

<sup>23</sup> Les informations reprises de l'article « Jihlava je dalším městem, které díky elektronické aukci ušetřilo » (Jihlava est une ville ultérieure qui a économisé grâce à l'enchère électronique) du 1<sup>er</sup> avril 2010 ; le site consulté : <http://www.infoportaly.cz/ostravsko/ostrava/3365-jihlava-je-dalsim-mestem-ktere-diky-elektronicke-aukci-usestrilo>

<sup>24</sup> Les informations reprises de l'article du mensuel pour les entreprises et le secteur public Moravské hospodářství « Společnost eCENTRE dává Ostravě unikátní systém nakupování » (La société eCENTRE offre le système d'achat exceptionnel à Ostrava) d'avril 2010 et de l'article du journal politique électronique Parlamentní listy « Ostrava bude šetřit díky on-line nákupům » (Ostrava économisera grâce aux achats on-line) du 17 avril 2010. Les sites consultés:

<http://www.ecentre.cz/tisk-a-media/napsali-o-nas/spolecnost-ecentre-dodava-ostrave-unikatni-system-nakupovani/>

<http://www.parlamentnilisty.cz/kraje/moravskoslezsky/163503.aspx>

<sup>25</sup> Les informations reprises de l'article de l'hebdomadaire Technický týdeník « Levnější elektřina pro obce a kraje » (L'électricité moins chère pour les communes et les régions) du 1<sup>er</sup> Mars 2010, le site consulté : <http://www.ecentre.cz/tisk-a-media/napsali-o-nas/levnejsi-elektrina-pro-obce-a-kraje/>

exploitants des enchères électroniques inversées car les capacités actuelles ne suffisent pas à la demande.

Le parti politique ODS a inclus la réalisation des achats par les enchères électroniques inversées dans son programme, après les législatives à la fin du mois de mai. Elle promet de centraliser la demande d'offre des besoins du secteur public dépassant un certain volume, d'acheter les matériaux et des services pour les bureaux par les enchères et les dépenses au dessus d'un million de couronnes tchèques publiées sur internet<sup>26</sup>.

### ***2.6.5 Conclusion à propos des enchères électroniques inversées privées***

Les enchères électroniques inversées comme moyen d'achat dans le secteur du B2B vivent actuellement une évolution petit à petit. Elles contribuent à l'accélération et la simplification des processus de négociations d'achat et au facteur important à la compétitivité des prix. Les fournisseurs sont mis devant les mêmes conditions générales d'achat et peuvent comparer leur situation au marché. Les enchères électroniques peuvent représenter un instrument de lisibilité mais aussi bien le contraire si les situations désavantageuses suivent leur réalisation. Il est recommandé aux clients ainsi qu'aux fournisseurs potentiels et réels de se faire une image et d'adopter la bonne attitude pour profiter au maximum des avantages ou pour se protéger contre des désavantages.

---

<sup>26</sup> Les informations reprises du programme de la partie politique ODS présenté au site officiel : <http://www.ods.cz/volby2010/reseni-pro-budoucnost-bez-dluhu.html>

### **3 Pratique des enchères électroniques inversées**

J'ai entendu pour la première fois de la notion d' « enchères électroniques inversées » lors d'une connexion avec la société française Leroy-Somer dont une filiale est installée dans la région Olomoucký en République Tchèque où je vis actuellement. Mes études à l'Université Palacký d'Olomouc orientés vers le français et l'économie m'ont conduit à cette filiale M.L.S. Holice, s.r.o. pour postuler. J'ai commencé à travailler chez M.L.S. Holice, s.r.o. à Olomouc dans une équipe qui travaille pour le département d'achats centraux basé à la centrale de Leroy-Somer à Angoulême en France, la région Charente-Maritime. J'ai commencé à faire la connaissance avec les enchères électroniques inversées dont la préparation dans le logiciel spéciale, au niveau de l'Europe et leur suivi au niveau de tout Leroy-Somer, sont devenues ma responsabilité principale. Avant l'entretien d'embauche, j'ai appris que Leroy-Somer était déjà une grande société appartenant au groupe Emerson, géant encore beaucoup plus grand.

#### ***3.1 Présentation du groupe Emerson et de la société Leroy Somer***

##### ***3.1.1 Emerson***

Le groupe Emerson est aujourd'hui une entreprise mondiale leader de l'industrie et des technologies diversifiées.

Sa fondation date de 1890 avec la création de The Emerson Electric Manufacturing Company, une usine régionale de fabrication de moteurs et de ventilateurs. L'idée à l'origine de la création d'Emerson vient de 2 écossais Charles et Alexander Meston. Ils pensaient qu'il y avait une énorme opportunité sur le marché en fabricant des moteurs électriques fiables. Un ancien officier de l'armée de l'union, devenu juge et avocat, du nom de John Wesley Emerson les a financés pour démarrer leur activité à St. Louis, Missouri aux Etats-Unis.

C'est à cet endroit qu'est aujourd'hui installé le siège du groupe dirigé par son PDG David N. Farr depuis l'année 2000.

L'évolution du groupe Emerson s'est faite progressivement, jusqu'à devenir un groupe employant environ 129 000 salariés dans 250 unités industrielles dans le monde et avec des revenus s'élevant à 20,9 milliards de dollars à la fin de l'année fiscale 2009 (du 1<sup>er</sup> octobre 2008 au 30 septembre 2009).

### **Fin du 19<sup>ème</sup> siècle – phase de création :**

En 1892, l'entreprise construit son activité autour des moteurs de type AC et fabrique les premiers ventilateurs électriques à être vendus sur le marché nord américain. Sous la présidence de Herbert L. Parker, Emerson développe sa réputation de fabricant de produits de qualité. Les ventes annuelles avoisinent les \$60,000. Au fur et à mesure des années, l'entreprise développe sa gamme de produits avec l'introduction sur le marché des ventilateurs plafonniers et l'optimisation des performances grâce à un nouveau design de l'hélice du ventilateur.

### **Début du 20<sup>ème</sup> siècle – phase de développement:**

Dès le début du 20<sup>ème</sup> siècle, grâce aux évolutions d'Emerson permettant d'augmenter la performance de ses moteurs (à ½ cheval vapeur), le groupe développe de plus en plus d'applications pour faciliter les tâches ménagères. Ainsi, on retrouve les moteurs Emerson sur des machines à laver ou des machines à coudre. Vers la fin de la 1<sup>ère</sup> guerre mondiale, les ventes d'Emerson sont proches de \$3 millions de dollars.

L'entreprise s'installe en 1920 dans un immeuble de 8 étages pour prospérer jusqu'à la fin des 30 glorieuses. C'est vers la fin des années 30 qu'Emerson subit les premiers contrecoups du marché et se lance avec la présidence de Stuart Symington dans la fabrication d'arcs de soudure.

### **2<sup>ème</sup> guerre mondiale – les bases de l'expansion:**

En 1939, Emerson démarre la construction d'une nouvelle usine à St Louis pour fabriquer des moteurs hermétiques, cependant pendant la 2<sup>ème</sup> guerre mondiale l'usine est utilisée pour fabriquer plus de 10 millions de corpus d'obus pour le U.S. Army Ordnance Department. Aussi la participation à la fabrication de d'armement pour l'aéronautique, particulièrement pour le bombardier B-24 a engendré une forte croissance de l'Emerson. A la fin de la guerre le président Truman nomme Stuart Symington, alors président d'Emerson depuis 1938, à la tête du War Surplus Property Board.

### **L'après guerre – phase d'expansion mondiale :**

Jusqu'à la première moitié des années 50, Emerson passe une difficile étape transition pour revenir à sa production commerciale d'avant la guerre.

En 1954, Wallace R. "Buck" Persons alors président du groupe, nomme la direction Charles F. (Chuck) Knight du groupe et fait l'acquisition de 36 entreprises dans les 15 années qui suivent. Ils visent les marchés à forte expansion pour diversifier le portfolio d'Emerson. Le président Persons institue une culture d'entreprise basée sur la réduction des coûts, l'amélioration de la qualité et la planification formelle.

En 1973, le groupe devient global avec 82 usines, 31000 employés et 800 millions de dollars de chiffre d'affaires et Charles Knight succède à Wallace Persons à la direction du groupe. Les 20 années suivantes sont basées sous la continuité de l'expansion établie et avec le développement en continuant d'améliorer sa stratégie d'optimisation des coûts de production et d'innovation.

Quand Charles Knight se retire de la tête du groupe en 2000, il a agrandi le groupe Emerson de 16 fois sa taille pour dépasser un chiffre d'affaires annuel de 15 milliards de dollars.

En 2000, David Farr est élu à la tête du groupe pour continuer à promouvoir les valeurs du groupe et prolonger les 43 ans de croissance ininterrompue du groupe sous le nom raccourci d'Emerson. Il propage notamment l'image du groupe avec la campagne publicitaire "Emerson. Consider It Solved" (Emerson, considérez que c'est résolu) et grâce au premier spot publicitaire pour promouvoir à la TV en 2006 les possibilités globales proposées par le groupe.

Après de nouvelles acquisitions, comme l'entreprise allemande Knürr AG, Artesyn Technologies en Floride et la partie communication et informatique de Motorola, Emerson peut se vanter de l'augmentation de ses dividendes pendant 50 ans consécutifs et d'atteindre un nouveau record de ventes avec plus de \$22 milliards de dollars, dont 52% de ventes internationales, surpassant ainsi les ventes sur le marché américain.

Emerson offre aujourd'hui une large gamme de produits et de services divisés dans les cinq principaux domaines suivants : le management des processus, les réseaux d'énergie, les technologies climatiques, l'automatisme industriel et les outils et applications.

### **3.1.2 Leroy-Somer**

Le groupe Emerson est devenu l'actionnaire principal de l'entreprise Leroy-Somer en 1990. Leroy-Somer représente environ 50% des activités de l'automatisme industriel.

Leroy-Somer se présente par 38 usines placées aux plusieurs pays d'Europe (principalement en France), aux Etats-Unis, au Mexique, en Chine et en Inde, par rapport à la philosophie voulue d'exploiter les usines "à taille humaine" ce qui facilite le management et valorise les rapports humain. Il y emploie vers 10 000 personnes.

L'organisation de Leroy-Somer se divise en cinq domaines principaux :

☐ Division entraînements fractionnaires (puissances inférieures à 1 kW)

- ▣ Division moteurs industriels (puissances supérieures à 1 kW jusqu'à 1000 kW)
- ▣ Division électromécanique (motoréducteurs, moteurs freins, embrayages, etc.)
- ▣ Division électronique (variateurs de vitesse, démarreurs électroniques)
- ▣ Division alternateurs (production d'énergie)

A l'intérieur d'une division, les différentes unités sont à la fois spécialisées et complémentaires. Les unités principales assument les grandes fonctions de recherche, achat, marketing, assistance commerciale, gestion et production.

Leroy-Somer assume ses produits, de la conception jusqu'à la maintenance en développant chacune des techniques de base :

- ▣ Conception d'outillage
- ▣ Découpage de tôle magnétique à suite
- ▣ Bobinage automatisé
- ▣ Fonderie sous pression aluminium
- ▣ Fonderie fonte
- ▣ Injection de matériaux composites
- ▣ Usinage
- ▣ Technologies de montage
- ▣ Implantation de composants électroniques sur cartes

L'entreprise dispose de succursales spécialisées par métier - exploitants, bureaux d'études, ingénieries, constructeurs assurant le conseil, l'étude des cahiers des charges, le choix et la mise en place de solutions techniques et des partenaires, dont les domaines d'intervention sont la disponibilité des produits, le conseil pour le choix et l'installation de systèmes d'entraînement, l'assistance à la mise en route, le dépannage sur site, la réparation en atelier, l'entretien et la maintenance prévisionnelle. Ces réseaux sont suivis par les nombreux partenaires - distributeurs, centres de service, bureaux d'études et d'ingénierie. Les supports techniques et les catalogues sont adaptés à chaque ligne de produits et sont traduits dans de nombreuses langues.<sup>27</sup>

Leroy-Somer depuis ses débuts se concentre ainsi sur l'innovation bénéficiant d'expériences à travers son existence et adopte une organisation de recherche et de développement. Il emploie des centaines d'ingénieurs et techniciens qui créent et évoluent les gammes des

---

<sup>27</sup> Le résumé des sites consultés : <http://www.leroy-somer.com/fr/entre/>

produits, recherchent les nouveaux matériaux ainsi que les nouveaux modes opératoires afin d'obtenir le renouvellement de plus de 50% des produits tous les 5 ans.

L'entreprise dispose de 470 points de vente et de services dans le monde :

- ▣ Filiales situées dans les principaux pays industrialisés
- ▣ Succursales spécialisées par métier
- ▣ Partenaires assurant un grand nombre de services : installation sur site, dépannage, réparation, entretien et maintenance, etc.

Leroy-Somer a établi son Centre de Formation et d'Exposition basé à Angoulême pour organiser les formations de base ainsi que les plus exigeantes en fonction des profils des stagiaires – les clients, les partenaires, le personnel ainsi que le personnel spécialisé comme les ingénieurs. Il offre la visite d'un petit musée de l'histoire de Leroy-Somer où l'invité peut voir les anciennes photos ainsi que les modèles des produits de Leroy-Somer du début jusqu'à nos jours. J'ai fait partie du personnel de Leroy-Somer qui avait l'opportunité de visiter ce musée et découvrir l'historique de mon nouvel employeur.

Au début de l'histoire se trouve un homme qui citait son expression favorite : « *Beaucoup a été fait mais ... tout reste à faire...* ».

Jeune artisan sans capitaux venant du Nord, Marcellin LEROY s'est installé à Angoulême pour créer un petit atelier de réparation de matériaux électriques qui a été transformé en atelier de construction de moteurs électriques grâce à l'ambition de Marcellin LEROY de créer un mouvement à partir de l'énergie. Sa vision de l'autonomie industrielle et de l'intégration de la fabrication au maximum le mène à fonder sa propre fonderie ce qui lui permet de bénéficier des déchets provenant de l'usinage.

En 1947, l'entreprise Leroy commence à fabriquer les alternateurs, dans leurs productions elle devient plus tard le numéro un du marché mondial. Avec un développement permanent, l'entreprise continue à suivre l'évolution de l'industrie. Leroy emploie environ 800 salariés que monsieur LEROY, aux opinions avancées pour l'époque, n'oublie pas d'associer à l'expansion de l'entreprise.

En 1958, monsieur LEROY décède et c'est Georges CHAVANES qui reprend la direction de l'entreprise Leroy. En moins de quinze ans, sous sa gestion d'organisation et de rationalisation,

la fabrication en série se généralise et les ateliers de production sont créés pour chaque ligne de produits, des unités individuelles de production sont construites autour d'Angoulême. Tout est fait dans l'esprit de Marcellin LEROY « *Une entreprise faite par des hommes et pour des hommes* ». Pendant cette période l'entreprise Leroy fusionne avec l'entreprise Somer et commence à se concentrer à l'exportation – la première filiale est ouverte en Italie en 1958. Un réseau de filiales est mis en place dans les principaux pays européens. Sous la direction de Paul BARRY quatre dizaines des succursales sont étendues sur toute la France. Jusqu'aux années 90, Leroy-Somer absorbe quelques sociétés plus petites pour les encadres sous sa marque et pour l'élargissement de sa spécialisation.

A force du processus de globalisation économique et financière, la compétition internationale s'intensifie ce qui demande de nouveaux rapprochements afin de grandir et de conquérir des marchés à travers le monde. Avec Claude HENRY en tête, Leroy-Somer devient la partie du groupe EMERSON, son actionnaire unique étant un acteur important dans le domaine des systèmes d'entraînement et des composants industriels. Grâce à cette alliance, Leroy-Somer développe des sites aux Etats-Unis, bénéficie d'infrastructure commerciale internationale et s'approche de l'objectif de rester à la pointe des nouvelles technologies.

Après l'ouverture des frontières du bloc de l'Est d'Europe, Leroy-Somer étend ses activités vers cette direction là et achète un site en Hongrie, République Tchèque et Pologne. L'entreprise MEZ basée à Olomouc en République Tchèque orientée à la fabrication et la réparation des moteurs électriques devient après l'achat par Leroy-Somer en 1994 M.L.S. Holice, s.r.o. Durant sa vie sous la marque Leroy-Somer, elle s'élargie à une nouvelle usine construite et cet ensemble devient un des sites les plus gros et importants pour Leroy-Somer.

Dans l'objectif de « *Donner de l'intelligence à la puissance* », Leroy-Somer continue son développement et la maîtrise de l'ensemble de ses activités de fabrication et commerciales ainsi que de la répartition à travers la planète avec comme priorité principale : la satisfaction du client.

### ***3.2 La pratique des enchères électroniques inversées dans le cadre de Leroy-Somer***

L'arrivé de nouveau actionnaire à Leroy-Somer a amené l'implantation d'un nouveau mode d'achat pratiqué à l'époque surtout aux Etats-Unis dans le processus de négociation avec des

fournisseurs. Leroy-Somer, ayant comme objectif de passer un certain pourcentage des achats par les enchères électroniques inversées, dispose d'une équipe d'achats central qui centralise la demande d'offre à passer aux enchères. Nous divisons les achats de Leroy-Somer en deux parties principales – matières premières et frais généraux. Les enchères sont appliquées aux deux mais principalement aux matières premières donc aux matériaux ou aux pièces nécessaires pour la fabrication des produits de Leroy-Somer.

### **Différence entre une négociation standard « face à face » et une enchère inversée**

La négociation face à face est une mise en relation d'un acheteur avec un seul fournisseur. Il s'agit d'un processus qui demande en général plusieurs itérations.

Enchère électronique inversée est une mise en relation d'un acheteur avec plusieurs fournisseurs en même temps. Les fournisseurs sont pris dans une dynamique et les décisions se comptent en minutes. Tous les fournisseurs sont regroupés en un événement.

### **Pourquoi effectuer une enchère électronique inversée**

L'objectif est la performance du processus d'achat. L'enchère :

- ✘ Optimise les gains en en obtenant plus en appliquant une certaine dose de pression
- ✘ Réduit le temps des négociations
- ✘ Les fournisseurs sont mis face aux mêmes conditions générales d'achat

Les fournisseurs peuvent avoir des doutes ou ne doivent pas être forcément d'accord avec cette méthode de notre appel d'offre. Leurs raisons les plus fréquentes :

- ✘ La méthode qui casse la relation de partenariat car le fournisseur faisant des efforts de productivité peut avoir l'impression que ses efforts ne le favorisent pas
- ✘ Le mode d'achat impersonnel par rapport à la négociation face à face
- ✘ Le fournisseur sent que sa chance d'obtenir une marge équitable est réduite
- ✘ Un déplaisir de l'utilisation informatique

### **La justification auprès des fournisseurs insiste sur plusieurs faits :**

- ✘ En général, il s'agit de l'attribution d'un marché pour une durée définie.
- ✘ La réalisation de l'enchère représente un gain du temps (ainsi que les côtés économiques et pratiques qui enlèvent l'obligation de voyager) pour tous les participants.

- ✧ Le fournisseur peut se faire une image de son positionnement sur le marché.
- ✧ Parmi d'autres justifications de Leroy-Somer figure aussi le fait que nous avons intérêt à intégrer cette méthode d'achat en respectant les règles du groupe Emerson
- ✧ La transparence :
  - Le fournisseur a la certitude que la demande d'offre est suivie par les mêmes conditions générales d'achat pour chaque participant.
  - En cas des informations supplémentaires ou des mises à jour éventuelles tous les fournisseurs sont informés en même temps par le système d'enchères. En effet, entre la publication et la réalisation de l'enchère il y a toujours une durée que sert aux fournisseurs de se préparer à cet événement.
  - Les conditions générales d'achat ainsi que les conditions générales concernant le système d'enchères, toute la documentation complémentaire sont disponible dans le système et sont contractuelles

### ***3.3 Le software et les services supplémentaires des enchères électroniques inversées de Leroy-Somer***

Leroy-Somer pratique les enchères électroniques inversées en utilisant le software et les services supplémentaires de la société ARIBA, Inc. (chapitre 2.2. Histoire des enchères électroniques inversées) qui fournit le service complète à EMERSON.

Ariba, Inc, a développé en coopération avec Emerson le software adapté aux demandes de son client. Elle offre un service client complète qui contient le service client en ligne disponible au personnel d'Emerson et aux fournisseurs invités aux enchères. Un service de « Helpdesk » d'Ariba est disponible au personnel d'Emerson.

Comme Emerson réalise un nombre important d'enchères à travers tout le groupe, il a mis en place les équipes des spécialistes d'enchères qui forment le personnel, organisent les conférences téléphoniques pour continuer la formation, préparent les manuels ainsi que répondent aux questions individuelles et sont prêts à guider les réalisateurs des enchères quand ceux-ci ont besoin d'être menés. Ces équipes sont en connexion avec d'autres équipes et « helpdesks » qui s'occupent de la gestion et du suivi des autres applications informatiques dans le cadre du groupe. L'interconnexion et l'élaboration de ces services répondent à la taille d'Emerson.

Ariba, Inc. propose à ces clients les services client en ligne soit par un numéro vert disponible dans certains pays (par exemple la France) soit un numéro européen payant accessible 24 sur 24 heures. Les conseillers sont prêts à aider les organisateurs des enchères ainsi que les fournisseurs dans les démarches au niveau du système ainsi que pour paramétrer l'événement s'il le faut.

### ***3.4 Processus de l'enchère électronique inversée à Leroy-Somer***

L'acheteur faisant la partie des achats centraux et responsable d'une ou de plusieurs commodités dans le cadre du Leroy-Somer est appelé l'acheteur pilote. L'acheteur pilote en coopération avec les acheteurs principaux des usines individuelles prépare la demande d'offre ainsi que la liste des fournisseurs actuels et potentiels. La sélection des fournisseurs représente un processus complexe mais vu le sujet de ce mémoire il n'y est pas détaillé. Les acheteurs ou les acheteurs pilotes se chargent de communiquer aux fournisseurs la préparation de la demande d'offre par enchère et de les motiver. Dans le cas des enchères régulières, les fournisseurs savent que l'enchère s'approche et ils apprennent l'information au moment de la publication de l'enchère.

#### ***3.4.1 Configuration de l'enchère électronique inversée, les termes spécifiques***

Pour préparer la demande d'offre, il faut de sélectionner les pièces demandés et les réunir dans un ou plusieurs groupes stratégiques que nous appelons les *lots*. Plus tard, nous allons demander les cotations pour l'ensemble des lots individuels. Ensuite, l'acheteur pilote complète la documentation nécessaire et détermine la configuration de l'enchère.

#### **La configuration de l'enchère nécessite de déterminer :**

- Liste des fournisseurs
- Liste des lots
- Détermination des conditions générales d'achat

Il y a plusieurs possibilités pour le faire: soit préparer un document à enregistrer à l'enchère, soit définir les conditions les unes après les autres dans le système, soit préparer les conditions particulièrement avec les fournisseurs individuels avant l'enchère et le noter dans le système pendant la configuration

- Documentation concernant le ou les pièces demandées à enregistrer à l'enchère : les cahiers des charges, les plans et les autres documents particuliers

- Conditions et les informations générales qui sont communes pour toutes les enchères
- Document « cost breakdown »
- Configuration de l'événement

Nous utilisons un document **cost breakdown** (CBD) pour définir la répartition des coûts. L'enchère peut et ne doit pas le contenir mais les acheteurs pilotes nécessitent de voir la répartition des coûts des offres de nos fournisseurs et le CBD est dans la plupart des cas joint aussi à l'enchère.

### **Configuration de base et des termes spécifiques**

Pour préparer l'enchère il ne suffit pas de disposer des informations concernant la demande d'offre et les conditions générales. Il faut mettre en place les règles concernant le déroulement de l'événement.

- ▣ *Type d'enchère* – les types d'enchères utilisés seront définis plus tard
- ▣ *Date et heure* de l'événement
- ▣ *Autorisation des pré-offres*

Nous donnons aux fournisseurs la possibilité de placer leur pré-offre (leur offre maximale) dans le système dès que l'enchère est publiée jusqu'au son début.

- ▣ *Durée d'exécution* des lots individuels
- ▣ *Détailles de la prolongation* au cas des nouvelles offres avant la fin de la durée d'exécution

*Les offres à égalité* – Suite cette configuration, nous pouvons autoriser les offres à égalité. Si l'enchère est configuré de façon à ce que les fournisseurs ne voient pas les prix des autres fournisseurs et placent des offres égales sans le sachant, celui qui l'a placé en premier, est mieux positionné. Mais nous n'autorisons pas d'offres à égalité pour des raisons d'éthiques. Il faut qu'à la fin de l'enchère il y ait une seule offre.

#### ▣ **Configuration du LOT**

Nous pouvons choisir trois possibilités de la configuration du lot :

- *Lot d'articles - Offre au niveau article, compétition au niveau lot* – cette option recueille les tarifications des articles lors du dépôt d'offre. Elle permet de recueillir des informations tarifaires sur chaque article du lot. Les participants entrent les prix de chaque article dans le lot. Le système calcul la somme totale du lot qui est décisive pour positionner le fournisseur. Le fait que les fournisseurs rentrent les prix par article ralenti toute la démarche.
- *Panier - Offre au niveau lot, compétition au niveau lot* – cette option recueille les tarifications des articles après le dépôt d'offre. Les fournisseurs se concentrent sur les mises

des offres pour le lot total et dès que tous les lots sont finis, les fournisseurs doivent rentrer les prix des articles individuels.

- *Panier sans articles - Offre au niveau lot, compétition au niveau lot* – cette option la plus simple ne recueille les tarifications des articles. Nous utilisons cette configuration et nous demandons le prix détaillé encore plus complexe dans le document CBD après (éventuellement aussi avant) l'enchère. De toute façon, l'offre placée dans le système par le fournisseur est officiellement valide par conséquent le prix doit être basé sur les calculs du fournisseur.

#### ▣ **Configuration des prix**

Dans le lot il est possible de déterminer les détails sur la quantité, la classification de la demande d'offre du lot particulier et indiquer des prix suivants :

- *Prix historique* est l'indicateur pour nous. Les fournisseurs ne le voient pas ! A partir de ce prix le système calcule les économies selon la meilleure offre. Le prix historique est en général défini selon le prix confirmé du contrat précédent. S'il s'agit d'un nouveau produit, le prix est déterminé selon les calculs des acheteurs afin d'obtenir un aperçu des économies obtenues.
- *Prix initial* ou bien le prix de plafond est le prix de départ par conséquent le prix maximal que les fournisseurs peuvent placer dans le système. Nous pouvons déterminer les prix de départ différents pour des fournisseurs différents au cas où il s'agit d'une enchère où les fournisseurs ne voient pas les offres des autres participants. Souvent le prix de départ correspond au prix historique.
- *Prix de réserve* – Nous ne sommes pas obligés d'accepter la meilleure offre du fournisseur si le fournisseur n'a pas atteint le prix de réserve. Le prix de réserve est défini en général comme le prix à partir duquel il est économiquement envisageable de transférer cette fourniture du fournisseur actuel ou du fournisseur préféré à un autre fournisseur. Car le prix n'est pas la notion la plus importante. Le processus de la transmission de la fabrication du fournisseur actuel à nouveau fournisseur représente un processus compliqué et il est aussi différent si nous coopérons déjà avec le fournisseur concernant les autres fabrications ou si c'est un nouveau fournisseur complètement.
- *Décrément de l'offre* déterminé en pourcentage ou en montant fixe la somme minimale dont un participant doit réduire son offre précédente. Cette configuration évite de réduire les offres euro par euro. Suite les montants de l'enchère les acheteurs déterminent les décrets convenables.

### ***3.4.2 Types des enchères électroniques inversées appliqués par Leroy-Somer***

Nous disposons d'un choix de types principaux de la configuration de l'enchère. En tout cas, le fournisseur ne voit jamais les noms des autres fournisseurs ! L'anonymat des fournisseurs est assuré, les fournisseurs voient au maximum l'indication « compagnie » 1, 2, 3, ... .

#### **Full Disclosure Reverse Auction**

Le fournisseur voit le nombre des participants définis comme compagnie 1, 2, 3, ... ainsi que leurs offres. Ceci permet aux participants de voir la compétitivité de leur offre ainsi que pour combien il la faut améliorer pour devenir numéro 1.

#### **Rank Only Reverse Auction**

Quand l'enchère commence, le fournisseur ne voit que son placement dans l'événement. S'il est 1<sup>er</sup>, il sait que son offre est la meilleure. S'il voit une autre position, il décide s'il souhaite améliorer son offre ou pas. Ce type d'enchères indique au fournisseur combien de fournisseurs sont prêts de nous donner une meilleure offre que lui-même.

#### **Total Cost Reverse Auction**

Ce type d'enchère nous permet de créer un événement de dépôt d'offre compétitif, comprenant des facteurs autres que le prix. Nous pouvons définir des coefficients différents pour des fournisseurs individuels. Ce coefficient s'accumule avec l'offre mis par le fournisseur et nous voyons le résultat final. Ceci nous permet de comparer les offres des fournisseurs en ajoutant par exemple nos coûts supplémentaires d'homologation pour les fournisseurs non-homologués. Ensuite, nous déterminons si les fournisseurs voient uniquement leur propre rang, leur propre rang et l'offre en tête ou toutes les réponses des fournisseurs en sachant qu'ils ne connaissent pas les coefficients.

#### **Dutch Reverse Auction**

En étant toujours inversée dans cette enchère les prix augmentent. Nous déterminons le prix de départ plus bas que le prix de réserve. Ce prix reflète notre idée la plus optimiste. Après le début de l'événement, ce prix monte par l'incrément prédéfini par un intervalle de temps prédéfini. Le premier fournisseur qui accepte un prix gagne l'enchère.

#### **Multi-Currency Reverse Auction**

Chaque événement demande le choix d'une monnaie utilisée pour la cotation. Pour les enchères européennes nous demandons les prix en Euro, ce qui permet de configurer plusieurs types de

monnaie et de définir un taux de change. Après la publication, les fournisseurs peuvent choisir la monnaie selon leur préférence et coter dans cette monnaie. Le fournisseur voit sa monnaie prédéfinie et nous voyons la monnaie que nous avons prédéfini par conséquent l'Euro.

Nous l'appliquons en général les deux premiers types d'enchères.

### ***3.4.3 Démarche des enchères électroniques inversées appliqués par Leroy-Somer***

Quand l'enchère est configurée, nous la publions. C'est le moment où les fournisseurs peuvent accéder à l'événement. Après la publication, chaque fournisseur invité reçoit un email automatique transmis par le système. Cet email contient les codes d'accès à l'enchère. Le fournisseur peut se connecter et consulter notre demande d'offre ainsi que les conditions paramétrées. Puis il peut soit accepter cette invitation soit la refuser soit l'ignorer pour le moment. Pour se connecter dans le système, il lui suffit d'avoir une connexion internet car tout le processus se déroule sur le site.

Avant, pendant et aussi après l'enchère les fournisseurs invités reçoivent les messages automatiquement. Nous avons aussi la possibilité d'envoyer le message à tous ou aux fournisseurs choisis grâce au système. Les fournisseurs peuvent nous transmettre aussi les questions directement via les sites.

Une fois que l'enchère est terminée nous remercions les fournisseurs pour leur participation et demandons les CBD remplis par les fournisseurs les mieux placés selon leur meilleure offre afin que les acheteurs puissent analyser les résultats et vérifier leur cohérence. Quand les fournisseurs ont fait leur choix, nous l'indiquons dans le système et clôturons cet événement.

Toute la configuration de l'enchère est plus détaillée, plus complexe et offre de larges possibilités que la description précédente ainsi que les processus de l'enchère. Nous avons mis en place des procédures habituelles et personnalisons plus la démarche, par la communication directe avec des fournisseurs soit par email soit par téléphone.

Mes efforts me mènent à l'amélioration permanente de mes tâches – la configuration de l'enchère, la communication avec des fournisseurs concernant la démarche de l'enchère et le suivi de l'événement en route avec comme objectif de coopérer au mieux au travail commencé par l'acheteur pilote, d'accélérer la préparation au maximum en gardant la qualité, d'éclaircir au

maximum ce qu'attend le fournisseur ainsi que de tenir sa motivation s'il le faut et de l'aider au mieux possible s'il m'appelle au lieu d'appeler le service de client.

### ***3.5 Analyse du système d'enchères précédent et actuel, évaluation et propositions pour l'évolution***

Peu de temps après mes débuts chez Leroy-Somer et assez tôt après mon adoption et l'obtention d'une certaine autonomie d'utilisation du système d'enchère, Emerson nous a annoncé la mise en route du nouveau système qui remplacera l'ancien. L'envie de continuer à pratiquer le système que j'apprenais à maîtriser et auquel je m'étais habituée ont défavorisé le nouveau système. La formation de l'emploi du nouveau système qui s'est déroulé au siège de Leroy-Somer à Angoulême en France ainsi que les nouvelles opportunités du nouveau système plus élaboré ont compensé mon attitude et j'ai commencé à apprendre à maîtriser le nouveau système.

Rétroactivement, je ne peux que constater que le nouveau système est plus élaboré et plus compliqué mais de manière positive car il propose plus d'opportunités et une meilleure clarté aux utilisateurs.

Le changement des systèmes d'enchères n'est pas une solution idéale car il pose le problème de la menace de l'historique et les fournisseurs participant de temps en temps aux enchères sont obligés d'apprendre à maîtriser le nouveau système. Compliquer ainsi la vie des fournisseurs est vraiment désagréable. Vis-à-vis des investissements dans le nouveau système ainsi que dans les formations qui suivent du côté d'Emerson, la décision de la mise en place du nouveau système est encore moins simple.

La configuration offre les mêmes possibilités sauf que le nouveau système dispose de plus d'options, est plus synoptique et la configuration simplifiée car elle est mieux organisée. Le configurateur de l'enchère est plus autonome.

#### **Paramètres communs importants des deux systèmes d'enchères**

Le système précédent ainsi que le système actuel disposent de paramètres communs de base répondant très bien aux besoins des utilisateurs d'Emerson :

▣ *Fonctionnement en ligne*

Le grand nombre des personnes qui utilisent le système nécessite un accès le plus simple possible. Ceci permet au système d'être placé sur les sites internet. Pour accéder aux enchères, il suffit juste d'avoir une connexion internet.

▣ *Multi-langue*

Emerson étant une entreprise multinationale demande la version adaptée aux langues internationales les plus répandues.

▣ *Possibilité de spécification des conditions particulières ainsi que l'enregistrement des documents*

▣ *Pas des limites par rapport aux nombres*

Il est très important que nous ne nous sentions pas limités ni par le nombre des événements organiser et les profils des fournisseurs créés, ni par les nombres dans les cadres des événements – le nombre des fournisseurs invités, le nombre de lots ainsi que le nombre de documents enregistrés

▣ *Exportation et importation des données, les configurations soit sur la base des enchères précédentes soit d'import d'un document de l'ordinateur*

Nous pouvons extraire les informations paramétrées, comme par exemple la liste des fournisseurs invités aux enchères ou bien les résultats après l'événement. Nous pouvons aussi importer les données exportées des autres événements pour enregistrer la même liste des fournisseurs ainsi que les mêmes conditions commerciales dans une nouvelle enchère en préparation ce que nous simplifie sa configuration.

▣ *Systèmes « user-friendly »*

Même sans connaissance parfaite du système nous pouvons l'utiliser intuitivement ainsi que profiter d'indices avec des explications. Même si nous distribuons un guide aux fournisseurs, il est important que le système ne soit pas compliqué.

▣ *Stabilité du système et actualisation de la page courante automatique*

Le système doit être stable au maximum. Les pertes des données suite aux chutes des réseaux internet pourraient déstabiliser la crédibilité de tout le processus de l'enchère. Ensuite, le système actualise automatiquement la page si une nouvelle offre se présente lors une enchère démarrée.

▣ *Suivi de l'historique des événements passés*

Chaque événement possède un historique d'évolution. Chaque modification dans la configuration, y compris toutes les nouvelles offres des fournisseurs et les auteurs des modifications, est enregistré comme un témoignage du passé.

▣ *Mises à jour*

Le système évolue avec les besoins et s'améliore suite aux réflexions des utilisateurs

▣ *Style graphique sympathique*

Le côté technique est principal mais n'est pas tout. Il est plus agréable de travailler avec un système dont le design est présentable.

### **Mes investigations pour l'évolution continue du système**

Le système d'enchères actuel est développé pour satisfaire les exigences larges de ses utilisateurs. Nous avons toujours le choix – soit suivre le processus qui fonctionne déjà soit continuer de l'améliorer. Je préfère toujours opter pour la deuxième possibilité et concernant ce système je viens avec mes remarques concernant ses faiblesses et mes investigations pour son amélioration.

#### *▣ Accélération du système*

Le système possède son lot de faiblesse – il y a des processus lents ce qui freine le travail dans le système.

#### *▣ Possibilité de configurer une ébauche de base d'une enchère*

Quand je prépare une nouvelle enchère, je peux importer les données communes des enchères précédentes pour simplifier le travail et éviter des oublis. Comme nous avons mis en place des conditions générales de bases communes pour toutes les enchères, j'aimerais pouvoir mettre un place une ébauche qui serait automatiquement implantée au préalable dans le brouillon de l'enchère pour accélérer mon travail.

#### *▣ Pendant l'enchère on a perdu le moyen de mettre l'enchère en pause*

Chaque événement est suivi aussi par des spécialistes des services clients d'Ariba qui sont prêts à nous aider à régler les problèmes techniques qui peuvent arriver pendant l'événement. Le système précédent nous permettait de mettre l'enchère effectuée en pause avant de contacter ces spécialistes et de gérer le problème avec eux. Le système actuel est ralenti car nous ne pouvons plus mettre l'enchère en pause et nous pouvons perdre des secondes importantes car nous devons d'abord appeler le service client qui nous mets en relation avec les spécialistes surveillant l'événement et eux seuls peuvent mettre l'enchère en pause. De temps en temps, quand nous avons besoin de mettre une enchère en courte pause, je pense avec nostalgie à la possibilité perdue que nous avons tout en appelant avec acharnement les spécialistes qui m'aident après une bonne explication.

#### *▣ Complication du système en ajoutant « Savings Form »*

Chaque événement dispose d'une boîte particulière dans laquelle les paramètres d'organisation de base sont déterminés. Le terme interne pour appeler cette boîte dans le cadre d'Emerson est « shell » ou bien « la coquille ». Dans le système précédent les enchères étaient reportées dans les

extractions selon les données dans la coquille, par conséquent les données importantes des enchères étaient triées selon les besoins internes. Avec le nouveau système, un nouveau document qui s'appelle « Savings Form » a été mis en place pour chaque coquille. Les informations dans les extractions sont reportées selon le paramétrage du Savings Form. Maintenant chaque utilisateur est obligé de mettre à jour une partie des informations dans la coquille et une autre dans le Savings Form. Fusionner ou interconnecter les deux unités d'une entité simplifierai les procédures.

#### ▣ *Rapports plus élaborés pour éviter les calculs et préparations des rapports manuellement*

Les enchères sont reportées dans une extraction de tableau excel contenant la liste des enchères ainsi que la classification interne. Il s'agit d'un simple tableau. Pour le suivi interne à Leroy-Somer, nous sommes obligés de remplir manuellement nos fichiers excel en utilisant ce tableau. Le besoin des résultats des enchères individuelles nous oblige aussi à ouvrir les événements les uns après les autres. Les tableaux exportés automatiquement pourraient contenir plus d'informations car enlever ce dont nous n'avons pas besoin est plus simple que le contraire.

#### ▣ *Export des rapports à n'importe quel moment*

Les spécialistes des enchères d'Emerson enregistrent la mise à jour de l'extraction de tous les événements passés grâce au système, chaque semaine. Malheureusement, je ne peux pas extraire les données au moment où j'en ai besoin. Je dois attendre le début de la semaine pour récupérer cette extraction commune.

#### ▣ *Vue du fournisseur*

Quand je prépare une enchère, je peux profiter d'une option qui me permet de voir la vue du fournisseur. J'apprécierais d'avoir cette option à n'importe quel moment pour pouvoir mieux aider les fournisseurs et mieux pouvoir répondre à leurs questions. J'ai préparé mes propres manuels avec les vues des fournisseurs mais je ne dispose pas des vue actuelles des fournisseurs après publication d'une enchère. Et c'est là où les fournisseurs me contactent.

#### ▣ *Messages automatiques envoyés aux fournisseurs*

L'enchère contient la liste des messages automatiques envoyés aux fournisseurs. Mais cette liste n'est pas complète, par conséquent je ne dispose pas de tous les messages qui sont envoyés aux fournisseurs. J'estimerais aussi de pouvoir configurer mes propres messages automatiques et de pouvoir décider du moment d'envoi aux fournisseurs.

#### ▣ *Versions adaptés à plus de langues*

Je paramètre les profils des fournisseurs en choisissant la langue la plus standard selon leur localité ou leurs préférences. Ensuite, ils reçoivent les codes d'accès dans cette langue et le système est aussi adapté à la langue choisi. Le système offre le choix parmi les langues internationales les plus répandues. Je suppose que ceci n'est pas suffisant. Le système pourrait être adapté à chaque version de langues des filiales participantes aux enchères. Concernant Leroy-Somer il s'agit du

tchèque, de l'hongrois et du polonais. Les petits fournisseurs qui ne pratiquent ni l'anglais (il y a aussi le côté historique) ont des problèmes avec la manipulation du système.

▣ *Perte de l'historique des événements de l'ancien système après la mise en route du nouveau*

Le site précédent du système d'enchère n'est plus accessible et un nombre limité de la documentation des événements passés est disponible. Il ne s'agit que d'une petite complication car pour le moment nous avons pu nous passer des informations plus détaillées.

▣ *Manque des guides détaillés pour maîtriser mieux le système et profiter ses opportunités au maximum*

Malgré la formation en direct, des conférences téléphoniques et des spécialistes du système d'enchères disponibles nous, les configureurs des enchères, ne pouvons pas parfaitement maîtriser le système. Je découvre au fur et à mesure et même par hasard les nouvelles opportunités qu'offre ce système en posant des questions, en cherchant et grâce aux expériences. J'apprécierai énormément la création d'un guide très détaillé qui pourrait me mener pour découvrir et profiter de ces nouvelles opportunités encore à découvrir à ce jour.

J'aimerais bien souligner que toutes mes remarques et propositions d'amélioration reflètent les petites complications quotidiennes mais en même temps nous disposons d'un système et d'un réseau de services supplémentaires très évolués.

### **3.6 Conclusion**

La description de la pratique des enchères électroniques inversées réelles dans le cadre de l'entreprise Leroy-Somer concrétise le sujet de ce mode d'achat et facilite le coup d'œil au travail autour et dans le réseau des activités interconnectées qui font aller tout ensemble. Enfin, les remarques et les propositions à l'amélioration de l'emploi du système approfondissent la vue du fonctionnement et nous poussent à imaginer les meilleurs lendemains possibles.

## Conclusion

Le temps où les enchères représentaient, pour les pères de famille, un moyen de trouver des maris pour leurs filles est depuis longtemps révolu. Et le temps des enchères réalisées exclusivement aux criés aussi. Il y a vingt ans, la plupart des gens n'imagineraient pas l'exploitation du monde grâce à internet. Grâce à l'évolution de ce moyen de communication, les enchères se développent sur la toile ainsi que de nombreuses autres activités.

Dans l'histoire récente, un homme « basique » ne s'intéressait pas énormément aux enchères car elles représentaient le cliché même d'événements réalisés pour les concitoyens les plus opulents.

Aujourd'hui, le mot « enchère » n'évoque plus cette image car l'enchère est devenue accessible à plus de gens, en réalité, tous ceux qui ont accès à internet. En évoluant, elle a modifié son état et elle ressemble plus à un grand marché très varié qu'à une criée. Un marché qui n'a ni frontières autour de places ni autour de pays voire continents. Un marché sans frontière.

Pendant l'étude de ce sujet, je suis devenue acheteur pour mon compte privé au site tchèque des enchères publiques Aukro.cz. Je suis passée par la procédure d'inscription et j'ai réussi à gagner la première (et pour le moment aussi la dernière) enchère à laquelle j'ai participé. Je suis devenue l'heureuse propriétaire d'un objet historique qui représente également pour moi un souvenir d'enfance et tout cela pour un prix raisonnable. Je ne peux que constater que c'est grâce aux enchères électroniques. Sans cette enchère, je n'imagine pas avoir pu trouver si facilement un vendeur offrant ce produit. Il est sûr que tout est possible mais l'accessibilité et le confort pendant tout le processus sont irremplaçables. En même temps, il faut avouer que sans offre exposée je n'aurais pas senti le besoin de cette demande. Les enchères électroniques publiques réveillent le côté commercial qui sommeille en chacun de nous depuis le temps où les hommes ont été obligés de négocier dur pour survivre.

La créativité des hommes, l'évolution des négociations, l'augmentation de la concurrence et le renforcement du rôle des acheteurs à la main avec l'extension d'internet ont créé un nouveau système d'achat – les enchères électroniques inversées. Elles existent aussi en version publique mais l'idée principale les a mis en place d'abord pour le secteur privé dans lequel elles renforcent leur rôle actuel.

Les enchères électroniques inversées représentent un moyen de négociation avec des fournisseurs – avec tous les fournisseurs en même temps- qui peuvent alors garder leur anonymat. Les entreprises réalisant ce type d'enchères divisent leurs besoins d'achat en achats en négociation face à face et en appel d'offre par les enchères électroniques inversées. Celles-ci simplifient la procédure quand elles sont bien appliquées. Elles permettent d'adapter le prix d'achat au développement de la situation actuelle sur le marché, même durant des périodes plus courtes. Elles rendent les négociations plus transparentes.

Dans le cas de réalisations d'enchères électroniques inversées pour Leroy-Somer, nous envisageons la maîtrise réelle connectée aux enchères ainsi que le réseau des services développé et interconnecté. L'analyse des faiblesses du système et les propositions pour son amélioration nous permettent, entre autre, de pénétrer les sentiments et les exigences nécessaires à l'utilisation quotidienne de cet outil qui est au seuil d'une nouvelle ère de négociation commerciale et qui attend son moment d'extension au secteur public dont l'opacité et les budgets non-équilibrés nécessitent de nouvelles idées et pratiques.

## Résumé

Hlavním námětem této magisterské diplomové práce a zároveň klíčovým slovem jsou aukce a především ty, které se odehrávají ve světě internetu, tedy světě pokořujícím a mazajícím hranice. A to nejen ty státní, ale i hranice možností a představivosti. Co by někoho ve snu nenapadlo, jiný realizuje a překvapuje tím. Internetové aukce fungují v tomto světě zároveň jako výkladní skříň lidských nápadů, tužeb, přání.

Práce je rozdělena do tří hlavních částí. První a druhá část jsou teoretické, leč mojí snahou bylo je podat tak, aby se čtenář mohl do té teorie vcítit a představit si, že by ji mohl prožívat v praxi. Třetí, praktická část obsahuje pro změnu i čistě teoretické pasáže, ale jejím hlavním cílem bylo podívat se praxi zblízka do očí.

První část uvádí do světa aukcí, tudíž se pochopitelně zabývá nejprve pojmem aukce jako takové a přibližuje její historii. Tato aukce nás přivádí k aukci elektronické, která se za svých dosavadních patnáct let existence obrovsky rozrostla a zrůznorodila a svým pojetím se i oddálila od své předchůdkyně, klasické aukce.

Tato část se zaměřuje i na podrobnější historii nejstarší a zároveň největší elektronické aukční síně na světě, eBay a přibližuje i největší české aukční portály. První část mění postupně náhled na aukce. Z původní aukce, která se odehrává v aukční síni a na níž se prodávají jen specifické komodity, pro většinu lidí více či méně nedostupné a svým způsobem i nezajímavé jako investice, se rodí internetová aukce, která spíše nežli aukční síň připomíná obrovské tržiště s nepřeborným množstvím různorodých předmětů a služeb, od těch nejlevnějších až po dražší.

Na těchto tržištích vzájemně obchodují lidé nejrůznějších zájmů i příjmů skrytí v anonymitě, kterou jim poskytuje internet. Ostatně to nejdůležitější – obchodované zboží je na aukčních portálech vidět. A k dispozici je i hodnocení obchodních partnerů, které se nezakládá na ničem jiném, než na tom, jak se s danou osobou spolupracovalo.

Obchody probíhají buď na principu aukce, kdy prodávající nabízí zboží či služby za určitou cenu a více kupujících se předhání při navyšování svých nabídek nebo na principu klasického nákupu za pevně stanovenou cenu. V těchto aukcích nejčastěji navzájem obchodují soukromý sektor a konečný spotřebitel nebo dva koneční spotřebitelé obchodující navzájem – tzv. obchodní vztahy B2C (business to customer) nebo C2C (customer to customer).

Elektronická aukce nás postupně přivádí k elektronické reverzní aukci, které je věnována druhá část této práce. V této aukci si mění role prodávající s nakupujícím. Nakupující si určuje podmínky a několik prodávajících se snaží vylepšovat svoji nabídku snižováním ceny.

S touto aukcí se můžeme setkat i sektoru C2C, leč v popularitě se prozatím nemůže rovnat klasické elektronické aukci, která je přeci jenom bližší tradičnímu pojetí obchodování.

Přes elektronické reverzní aukce přístupné široké veřejnosti se přeneseme k aukcím, které se týkají obchodních vztahů B2B (business to business). Tyto aukce jsou organizovány v rámci soukromého sektoru a jsou uzavřené veřejnosti. Společnost mající zájem nakoupit jisté zboží či služby, pozve do své aukce potencionální i aktuální dodavatele, kteří se pak snižováním své nabídky snaží vyhrát aukci a získat takto zakázku. Jedná se tudíž o novou metodu cenového jednání s dodavateli.

Druhá část dále srovnává výhody a nevýhody této nákupní metody a zároveň poukazuje, na který typ poptávek se tato metoda dá efektivně využít a na který se hodí méně či se nedá uplatnit vůbec. Nicméně elektronická reverzní aukce začíná v posledních letech ukazovat další svůj slibný potenciál využití a tím je obchodování mezi prodejcem ze soukromého sektoru a nakupujícím z veřejného sektoru, čili institucemi, které hradí své náklady z odvodů daňových poplatníků, tudíž se tyto aukce nepřímo týkají i těchto, nepřizvaných. Elektronické reverzní aukce takto zprůhledňují výběrová řízení a zefektivňují nákupy veřejného sektoru, což je vzhledem k věčně deficitnímu státnímu rozpočtu jistě možnost stojící za zvážení a čekající na svoji expanzi.

Třetí část začíná teorií, v níž představuje společnost Leroy-Somer a jejího vlastníka, americkou skupinu Emerson, která mě k internetovým aukcím nepřímo přivedla. Metoda nákupu prostřednictvím elektronických reverzních aukcí vznikla na severoamerickém kontinentu, kde zároveň více či méně hluboko a pilně zapouští kořeny.

Skupina Emerson přivedla společnost Leroy-Somer k internetovým aukcím a tímto i potažmo mě, jelikož tyto aukce vytvářím na základě požadavků komoditních nákupčích Leroy-Somer, dohlížím na jejich co nejhladší průběh a zároveň průběžnou komunikací s pozvanými dodavateli se vzájemně podílíme na zosobnění tohoto procesu, který se jinak odehrává u počítače bez nutnosti cestovat.

Tímto se dostávám k popisu vytváření aukce stejně tak jako k analýze aukčního systému a doplňkových služeb, které máme k dispozici od našeho dodavatele tohoto systému. Na základě své denní praxe stavím závěrečné hodnocení tohoto systému a představuji své návrhy na zjednodušení a zefektivnění manipulace s ním stejně tak jako zlepšení dosažených služeb.

## ANNEXE N°1



Pierre Omidyar au début d'eBay

Source : <http://www.dreamlife.cz/pierre-omidyar-zatoka-jmenem-ebay/article.html?id=19>



Logo officiel d'eBay

Source : <http://www.ebay.com/>



Logo officiel d'Aukro

Source : <http://media.aukro.cz/PressOffice/PressKit.1621.po?changeLocale=CS>



Logo et slogan d'Oltiby  
Source : <http://www.oltiby.com/home-index>



Logo d'eCENTRE  
Source : <http://www.ostravskenoviny.eu/firma/138-ecentre-a-s-specialista-na-elektronicka-vyberova-rizeni>



Logo d'Emerson, division de l'Automatisme Industriel  
Source interne



Logo d'Ariba  
Source : [http://www.ecovadis.com/HECSurvey/2008/ariba\\_logo1big.gif](http://www.ecovadis.com/HECSurvey/2008/ariba_logo1big.gif)



M. Marcellin LEROY – le fondateur de Leroy-Somer  
Source interne



Logo de Leroy-Somer  
Source interne



*« Le ciment de cette réussite a été l'union autour du chef. La persévérance et la foi en l'avenir. »*

**Le monument de M. Marcellin LEROY au siège de Leroy-Somer**

## ANOTACE

Jméno a příjmení	Zuzana Kleiblová
Fakulta	Filozofická fakulta Univerzity Palackého v Olomouci
Katedra	Katedra romanistiky
Název diplomové práce	Négociation commerciale par le système de l'enchère électronique inversée
Název diplomové práce v češtině	Obchodní jednání prostřednictvím elektronické reverzní aukce
Název diplomové práce v angličtině	Purchasing negotiation through Electronic Reverse Auction system
Vedoucí diplomové práce	Ing. Nicolas Schoemacker
Jazyk práce	Francouzština
Rok obhajoby	2010
Počet znaků	139 991
Počet příloh	1
Počet titulů použité literatury	7
Klíčová slova	aukce, internet, elektronická reverzní aukce, obchodní metoda, nákup, cena
Anotace práce	Tato magisterská diplomová práce přibližuje čtenáři svět elektronických aukcí a to jak klasických, tak reverzních. Je rozdělena do tří hlavních částí. První část přibližuje původ aukcí jako takových, přes které se dostává k aukcím elektronickým a jejich zprostředkovatelům – internetovým aukčním portálům. Druhá část seznamuje s elektronickými reverzními aukcemi a jejich využitím v obchodování převážně soukromého, ale i veřejného sektoru. Ve třetí části je představena společnost, která prostřednictvím elektronických reverzních aukcí nakupuje určitou část svých potřeb. Dalším bodem je přiblížení praxe tohoto obchodování, popis a analýza aukčního systému umožňující nahlédnout do skutečné reality a představení návrhů na zkvalitnění dosavadních služeb.
Klíčová slova v angličtině	auktion, internet, electronic reverse auktion, business method, purchase, price
Anotace práce v angličtině	This Master Thesis brings the world of electronic auctions, whether classic or reversed ones, closer to the reader. It is divided into three main parts. The first part explains the origins of auctions through standard auctions towards electronic auctions and their dealers as electronic web auktion portals. The second part introduces to the reversed electronic auctions and their use in business, mainly private and also in the public sector. The third part introduces a company which purchases a certain part of the material it consumes through reversed electronic auctions. Another aim of this work is to bring the reader closer to practice in this way of doing business, it describes and analyses the auktion system to enable a view into their reality and presents ways to improve the available services.

# BIBLIOGRAPHIE

## OUVRAGES

- ▣ *Le Nouveau Petit Robert* , Paris, 2001. ISBN: 2-85036-668-4
- ▣ Gustav Tomek, Věra Vávrová, *Řízení výroby a nákupu*, Praha : Grada Publishing, 2007. ISBN: 978-80-247-1479-0
- ▣ M. Kaplan, J. Zrník a kol., *Jak levněji a lépe nakupovat : on-line výběrová řízení ve firemním nákupu*, Praha : Grada Publishing, 2004. ISBN: 80-247-1145-1
- ▣ Milan Kaplan, Josef Zrník a kol., *Firemní nákup a e-aukce : jak šetřit čas a peníze*, Praha : Grada, 2007. ISBN: 978-80-247-2002-9
- ▣ Jaroslav Nenadál, *Management partnerství s dodavateli : nové perspektivy firemního nakupování*, Praha : Management Press, 2006. ISBN: 80-7261-152-6
- ▣ Ivan Gros, Stanislava Grosová, *Tajemství moderního nákupu*, Praha : Vysoká škola chemicko-technologická, 2006. ISBN: 80-7080-598-6
- ▣ *Magazine LS News 0* - Décembre 1999

## DOCUMENTS ELECTRONIQUES

- ▣ <http://www.wikipedia.org/>
- ▣ <http://www.sothebys.com/>
- ▣ <http://www.christies.com/>
- ▣ <http://www.ariba.com/>
- ▣ <http://www.dorotheum.com/>
- ▣ <http://www.ebay.com/>
- ▣ <http://www.ebayinc.com/>
- ▣ <http://www.profit.cz/clanek/pierre-omidyartata-ebay.aspx>
- ▣ <http://www.financnici.cz/pierre-omidyar>
- ▣ <http://www.dreamlife.cz/pierre-omidyar-zatoka-jmenem-ebay/article.html?id=19>
- ▣ <http://www0.uk.shopping.com/>
- ▣ <http://www.stubhub.com/>
- ▣ <https://www.billmelater.com/index.xhtml>
- ▣ <https://www.paypal.com/cz>

- ✧ <http://investor.ebay.com/releasedetail.cfm?ReleaseID=33047> - eBay To Acquire Ibazar S.A.
- ✧ <http://online-auction-sites.toptenreviews.com/>
- ✧ <http://www.aukro.cz/>
- ✧ <http://www.bezrealitky.cz/>
- ✧ <http://www.sellingqueen.com/>
- ✧ <http://www.landybridal.com/>
- ✧ <http://www.ikup.cz/>
- ✧ <http://www.odklepnuto.cz/>
- ✧ <http://aukce.mimiweb.cz/>
- ✧ <https://www.bonus.cz/>
- ✧ <http://hledej-aukce.cz/>
- ✧ [http://www.businessweek.com/1999/99\\_39/b3648016.htm](http://www.businessweek.com/1999/99_39/b3648016.htm) - Glen Meakem
- ✧ [http://www.reverseauctions.com/reverse\\_auctions\\_history.html](http://www.reverseauctions.com/reverse_auctions_history.html)
- ✧ <http://www.ariba.com/>
- ✧ [http://www.journaldunet.com/solutions/0401/040127\\_ariba.shtml](http://www.journaldunet.com/solutions/0401/040127_ariba.shtml) - Ariba acquisition of FreeMarkets
- ✧ <http://www.oltiby.com/home-index>
- ✧ <http://www.pr.com/company-profile/overview/6386>
- ✧ <http://nadrevo.blogspot.com/2009/11/reverzni-cinske-unikatni-aukce.html>
- ✧ <http://www.aligero.cz/>
- ✧ <http://pressportal.cz/aligero/tz/4226-reverzni-aukce-online-usetri-cas-i-penize/>
- ✧ <http://www.nakupni-software.cz/>
- ✧ <http://www.profitus.cz/>
- ✧ <http://www.ecentre.cz/>
- ✧ <http://www.infoportaly.cz/temata/17-elektronicke-aukce-setri-miliony> - articles journaux
- ✧ <http://www.emerson.com/en-US/Pages/Home.aspx>
- ✧ <http://www.leroy-somer.com/>