

Avec PAC (portefeuille d'affaires collaboratif), CIOA change la donne avec ses co-développeursEt leur fournit désormais des affaires à traiter, toute l'année !

Depuis toujours, ce sont nos partenaires co-développeurs qui nous alimentaient en apport d'affaires. Leurs contributions ont permis à l'organisation lancée avec les 2 fondateurs à maintenant à un écosystème de plus de 500 000 opérateurs économiques.

Aujourd'hui, la montée en puissance et la démultiplication des sollicitations nous permettent de faire évoluer le modèle : maintenant, c'est nous qui vous apportons des affaires à traiter.

PAC est le nouveau service qui fournit aux partenaires co-développeurs, selon leur profil :

- Un portefeuille de prospects à suivre, qualifier, transformer en clients,
- De la formation continue et du support pour mieux les traiter,

Évidemment, chacun garde la faculté d'introduire des affaires et prendre en charge les mandats que les entreprises confient à l'organisation, en plus des prospects à traiter que nous rendons disponibles à travers de l'interface PAC.

Chaque jour, des centaines de requêtes sont formulées par les entreprises adhérentes du réseau CIOA. Des besoins de toute nature, et en provenance de tous les pays...

Avec PAC (portefeuille d'affaires collaboratif), CIOA change la donne avec ses co-développeurs. Désormais, c'est nous qui vous apportons des affaires à traiter... toute l'année !

Comment ça marche... le PAC ?

L'écosystème CIOA compte aujourd'hui plus de 500 000 opérateurs économiques.

La montée en puissance et la démultiplication des sollicitations nous permettent de faire évoluer le modèle : maintenant, c'est nous qui vous apportons des affaires à traiter, selon votre profil.

PAC c'est quoi ?

- Des prospects à suivre, à qualifier et à convertir en clients,
- De la formation continue et du support pour mieux les traiter,

Évidemment, chacun garde la faculté d'introduire des affaires et prendre en charge les mandats que les entreprises confient à l'organisation, en plus des prospects à traiter que nous rendons disponibles à travers de l'interface PAC.

Que pouvez vous faire avec PAC ?

- Précisez vos préférences d'affaires en fonction de vos compétences, de votre localisation
- Sélectionner des affaires que vous souhaitez traiter. (Dans la limite de votre quota. Au fur et à mesure que les affaires sont traitées, vous renouvelez votre portefeuille d'affaires).
- Demander des précisions et du support pour faciliter le traitement de ses missions,
- Rapporter les incidents, avis et conclusions des missions.

Bientôt, vous pourrez aussi indiquer les services que vous vous proposez d'offrir à nos entreprises membres sur votre territoire : service d'accueil, démarches administratives, hébergement, suivi d'appel d'offres, contrôle qualité...

Qu'est-ce que cela apporte sur le plan financier ?

Pour rappel, la grille de répartition de la valeur ajoutée au sein du réseau CIOA :

NETWORK MANAGEMENT (CIOA) 30%	MANAGEMENT PROJET/TERRITOIRE 20%	TRAITEMENT COMMERCIAL 30%	APPORT D'AFFAIRES 20%
---	--	---	---------------------------------

Ainsi, lorsque vous introduisez une affaire à partir de votre module d'apport d'affaire, vous percevez 20% de la valeur ajoutée.

Mais lorsque vous convertissez un client à partir du PAC, c'est 30% de la valeur ajoutée qui vous revient. Pour augmenter vos chances de succès, nous vous assurons une formation continue, et un suivi régulier pour chaque dossier.

PAC, une nouvelle méthode de travail, basée sur la confiance et la solidarité. Bienvenue au « nouveau CIOA ».

TUTORIEL DE TRAITEMENT CLIENTS

ÉTAPE 1

Sélection des critères de choix. Vous avez la possibilité de filtrer les demandes que vous souhaitez traiter avec lesquelles vous êtes le plus familier.



ÉTAPE 2

Dans la liste des nouvelles demandes, vous trouverez les demandes selon vos critères de sélection. Cliquer sur « Me l'attribuer » pour prendre en charge le suivi de cette demande (jusqu'à 5 demandes de traitement et suivi possibles).

Liste des demandes				
Nouvelles demandes (1) Demandes en cours (1) Demandes terminées (0) Demandes abandonnées				
rechercher par mots clé...				
Pays	Demande	Date de la demande	Affinités	Actions
France	Produits Bio2You	30/05/2018		Me l'attribuer

Puis confirmez la demande.

Attribution de la demande

Produits Bio2You

Pays	France
Date	30/05/2018
Affinités	

Actuellement vous avez la possibilité de prendre 5 nouvelle demande

Je confirme que je suis en mesure de traiter cette demande.

Fermer Enregistrer

ÉTAPE 3

Votre demande se situe maintenant dans la rubrique « demandes en cours »

Liste des demandes

Nouvelles demandes (0) Demandes en cours (2) Demandes terminées (0) Demandes abandonnées

Client	Demande	Date	Actions
Société : Groupe CIOA - Contact : Email : @cioa.com - Pays : France	Produits Bio2You	30/05/2018	Voir / Gérer la demande
Société : Groupe CIOA - Contact : Email : @cioa.com - Pays : France	Demande de création de Lodge	30/05/2018	Voir / Gérer la demande

ÉTAPE 4

Pour traiter la demande, cliquez sur « Voir/Gérer la demande »

ÉTAPE 5

Vous retrouverez la fiche détaillée du client ainsi que tout le contenu du formulaire d'origine et commentaire & instruction du CIOA. Vous êtes en mesure de transiger avec ce dernier. A chaque étape, appel, qualification, envoi de mail... Pour chaque action menée, ajouter un suivi en cliquant sur le bouton « + Ajouter un Suivi » et bénéficier d'un accompagnement pour chaque étape du traitement. Ces suivis vous permettront de traiter d'avantages de demandes sur le court terme.

Fiche de la demande

Fiche client

Société : Groupe CIOA

Type de société : Fabricant - Producteur

Adresse : Le Nobel - Avenue de l'Université 83160 La Valette du Var | France

Email :

Tel : 33-494141240

Fax : 0494141241

Web : http://www.golden-trade.com

Présentation : Cabinet d'ingénierie d'affaires pluridisciplinaire, CIOA développe une méthode originale d'organisation collaborative qui multiplie les capacités des entreprises et organisations du monde entier pour réaliser leurs projets.

➔ Voir les produits ➔ Clients CIOA ➔ Secteurs d'activités

Détails de la demande

Commentaire CIOA

Demande N° 00000018

Produits Bio2You

Le prospect souhaite développer l'opportunité de distribution de produits Bio2You.

PREMIUM : Non

Je souhaite acheter un stock initial : 1 500 EUR HT

devenir : Revendeur

Sur quel territoire je veux revendre les produits ? : Côte d'Ivoire

Disposez vous une expérience dans la distribution de produits ? : Création d'entreprise

Plus informations sur mes activités actuelles : Bonjour, j'achète et je revends des produits de tous types

urllet : bbb1e45156a8790db3609fec3c35cd0

Formulaire prospect

Suivi/Commentaire de la demande

Ajouter un Suivi

Date/Qui	Informations
AUCUNE ACTION	

FEUILLE DE ROUTE

L'ENTREPRISE

Nous sommes une organisation globale de facilitateurs d'affaires mutualisant des ressources pour le développement humain par l'initiative économique. Notre modèle est éprouvé, alternatif, agile, puissant pour les décideurs confrontés aux disruptions de leur secteur.

MÉTIER

Nous avons inventé un nouveau concept de service aux entreprises, **l'ingénierie d'affaires collaborative**, permettant la couverture d'un large scope de problématiques essentielles des décideurs publics et économiques. Nos solutions intègrent toutes les capacités du réseau. Notre modèle est adaptable à un grand nombre d'industries et nous le déclinons pour l'heure dans les domaines des **services aux entreprises, de l'immobilier et du développement territorial**.

VALEUR APPORTÉE À NOS CLIENTS

La capacité d'être acteur de la disruption dans leurs métiers pour ne pas la subir, grâce à nos solutions immédiatement opérationnelles, sur mesure, rendant disponibles ressources professionnelles mutualisées, ressources humaines à la carte, connexions internationales.

PRODUITS & SERVICES

- Services d'affaires : Plateforme SaaS de business développement / services de facilitation d'affaires / maîtrise d'ouvrage déléguée
- Immobilier : Manufacturing as a services (MaaS) – fabrication sur mesure - de bâtiments / technologie de pavage de routes / MOD,
- Développement territorial : système de mutualisation de moyens de développement territorial
- Pack distributeurs dans les 3 secteurs.

CLIENTS

- Petites et moyennes entreprises cherchant à maintenir leur activité, notamment grâce au digital et au numérique et à la croissance externe par partenariat.
- Corps intermédiaires : groupements patronaux, Chambres consulaires, syndicats, CE, collectivités locales, agences étatiques du monde entier qui cherchent à améliorer la condition de leurs usagers, particuliers et entreprises et aménager leur territoire.

Références clients :

Entreprises : fabricants et producteurs, distributeurs, TPE, artisans

Union Patronale du VAR, Gouvernement des Comores, Mutuelle EDF, BRED, Ville de Ducos, Office national tourisme Congo, CCI du Var, de Bastia, de Sardaigne et de Ligurie...

RESSOURCES CLÉS

- Infrastructure informatique de commerce collaboratif supportant les flux intra et interentreprises, sans soudure.
- Contenus : base hyper qualifiée de 500 000 acteurs économiques de 140 pays, et leurs catalogues de produits, dossiers d'opportunités d'affaires multisectoriels, guides sur les nouvelles pratiques des domaines couverts.
- Ressources humaines : Réseau de Partenaires facilitateurs qui fournisseurs de prestations intellectuelles : (consultants, ingénieurs, architectes, avocats) / Réseau d'agents et de courtiers affiliés dans 50 pays,
- Technologies constructives disruptives (3D, BIM, Robotique, Biotech) pour construire propre, des bâtiments et construire des routes, + vite, + solide et 20 à 30% moins cher / Centre Service BATI-FABLAB (Toulon) : production, R&D, formation, parc machine, expo

PROCESS CLÉS

1. Nous déployons tout autour du monde, des marketplaces régionales, verticales ou communautaires, connectées à un moteur collaboratif qui agrège les offres et rapproche les besoins compatibles dans l'écosystème. Les mises en relation sont le privilège des membres payants, qui bénéficient des ressources mutualisées.
2. Nous recrutons des partenaires facilitateurs tout autour du monde pour monétiser l'écosystème par le recrutement de nouveaux membres, leur accompagnement, et la fourniture de relais locaux au réseau.
3. Par nos services de maîtrise d'ouvrage déléguée, nous pilotons les projets de membres qui nous mandatent contre forfait et succès fees.
4. Nous déployons notre système pour les corps intermédiaires et des décideurs territoriaux motivés par ses applications pour l'animation économique, l'aménagement et la création d'emplois. Ils concourent à l'audience de l'écosystème.

➔ Avec 10 millions d'€ de CA en 2017 et 2,9 M€ d'EBIT, avec 15 collaborateurs, sans dépenses de promotion, une croissance continue, démonstration est faite de la pertinence de notre modèle pour répondre aux problématiques de notre époque. Désormais, nous sommes prêts pour la démultiplication de notre audience, et l'exportation de notre modèle, partout dans le monde.

➔ L'exploitation des transversalités entre les communautés et les métiers démultiplie les possibilités de monétisation.

REVENUS

- Abonnements des entreprises et des partenaires,
- Forfait et succès fees des missions de MOD
- Commissions sur les missions apportées à nos partenaires.
- Droits et redevances de cessions de licences.

MANAGEMENT

CIOA a été créé par le couple Chantal SALINIÈRE et Léon LUCIDE. Ils dirigent l'entreprise avec leurs 3 fils.

RÉFÉRENCES & INNOVATIONS

BUSINESS SERVICES



MARKET NETWORK BUILDER est une plateforme unique de business développement qui fournit aux fournisseurs de services les outils et les processus pour créer un écosystème numérique interconnecté à l'écosystème global.

IMMOBILIER



TITAN FACTORY est un robot industriel de poche qui « imprime » la structure d'un bâtiment à partir de sa maquette numérique BIM.

Ce procédé constructif qui dépasse en solidité les normes en vigueur, réduit par 3 les délais et par 2 les coûts de construction.

Avec TITAN FACTORY, nous changeons le paradigme de la construction.

DÉVELOPPEMENT TERRITORIAL



Le gouvernement de l'Union des Comores a choisi CIOA pour l'accompagner le pays vers l'émergence d'ici 2030. CIOA a conçu un PLAN SOCLE, qui couvre les besoins du pays en infrastructure, activités, développement.

Un cadre idéal pour déployer le modèle à grande échelle.

CIOA - DOMAINES D'ACTIVITÉS STRATÉGIQUES

BUSINESS SERVICES

Proposition de valeur

- Faciliter la transition digitale et internationale des entreprises de toutes tailles
- Offrir aux prestataires de services aux entreprises, une solution de génération de valeur ajoutée dans un environnement captif.

Produits

- Plateforme commerce collaboratif, mise en relation avec 500 000 entreprises de 140 pays / Système d'information ERP de business développement prêt pour le commerce sans papier / Guides, MOOC, vidéos sur la conduite des affaires, réseau de co-développeurs
- Maîtrise d'ouvrage déléguée : pilotage de projet pour utilisation optimum des ressources et connexions de l'écosystèmes.
- Intermédiation inter-entreprises

Ressources clés

Plateforme SaaS de business développement : ERP paramétrable connectable au réseau de marketplaces B2B, fournissant les fonctions pour supporter tout le cycle des activités d'une TPE/PME (pré-transaction, transaction, post-transaction, écosystème privé).

Process clés

- Recrutement, formation, assistance d'un réseau international de partenaires facilitateurs (courtiers et agents commerciaux, organisations patronales), qui interviennent comme Point Contact de l'écosystème tout autour du monde.
- Recrutent et soutiennent les entreprises membres.
- Mutualisation des ressources avec les co-développeurs pour leur propre usage et les monétiser contre redevances

Formule économique

L'adhésion annuelle donne accès aux ressources en libre services/ Des honoraires forfaitaires pour la prise en charge et coordination des projets / Commission d'intermédiation (mobilisation des prestataires et missions de sourcing de produits) / Redevances

Objectifs à n+4

- Développer un maillage de 300 licenciés chargés de recruter chacun une trentaine de facilitateurs autour d'une marketplace régionale connectée au moteur collaboratif, pour fédérer 15 000 entreprises locales.
- Fournir à chaque opérateur membre, l'accès à un marché captif de 5 Millions de contacts B2B qualifiés
- Créer pour les collaborateurs des entreprises membres des programmes bénéfiques, au nom de leur employeurs (tourisme, accession à la propriété, reclassement professionnel, recherche de stages pour leurs enfants) à partir des ressources mutualisées.
- Étoffer la base de compétences pluridisciplinaires pour valoriser les savoir-faire et servir un plus large scope de besoins.

Références

2 300 co-développeurs, 200 experts, 40 marketplaces B2B régionales interconnectées.

Partenaires clé : Union Patronale du Var (www.placedemarche.biz), CCI Var, Bastia, Sardaigne, Ligurie, (www.fw-marketplace.com)

IMMOBILIER

Proposition de valeur

- Simplifier l'accès à la propriété
- Fournir aux constructeurs alternatifs, une solution clé en main de génération généreuse de valeur ajoutée

Produits

- Fabrication industrielle sur mesure de structures de bâtiments garantis 100 ans, pour construire 20% moins cher, 3 fois plus vite
- Solutions Partenaires : Pack Constructeur certifié / Pack Mandataire constructeur / Usine de poche TITAN FACTORY / Licence Centre de production BATI-FABLAB
- Manufacturing as a Service : mobilisation des ressources du réseau : maîtres d'œuvre / ingénierie financière / fabrication / réseau de monteurs, approvisionnement / outils de gestion pour réaliser des projets clés en main.
- Solution éconologique de pavage de voiries sans agrégats : économie de 40 à 60% du coût des solutions à base asphalté.
- Maîtrise d'ouvrage déléguée

Ressources clés

- TITAN FACTORY, technologie d'usine de poche qui « imprime » la structure d'un bâtiment à partir de sa maquette numérique.
- BATI-FABLAB, Centre Service de la construction, où l'on peut concevoir, fabriquer sa construction et trouver les matériaux de finition et les services de montage.
- Plateforme logicielle de gestion collaborative de chantier – appli mobile de reporting chantier
- Base de fournisseurs de matériaux / Bourse d'opportunités foncières internationales (baux emphytéotiques, dations, cession)

Process clés

- Référencement de partenaires parmi les corps de métiers concourant à la construction et mise à leur disposition des ressources mutualisées pour leurs projets
- Apport au réseau de partenaires des missions intégrées dans les offres MaaS commercialisées.

Formule économique

Location on demand ou longue durée de l'usine de poche / commission pour approvisionnement en matériaux / adhésion annuelle payée par les professionnels membres, en contreparties ressources mutualisées et apports d'affaires / honoraires de maîtrise d'ouvrage déléguée.

Objectifs à n+4

Installer 150 TITAN FACTORY pour fournir un réseau de constructeurs alternatifs et créer des marchés pour nos prestataires et fournisseurs

Références

Opération en cours : 70 maisons pour Mutuelle EDF/BRED – Pipeline de 30 000 m² à réaliser à n+3.

DÉVELOPPEMENT TERRITORIAL

Proposition de valeur

- Faciliter la vie des gens
- Fournir aux décideurs une solution clé en main et facile d'accès pour faciliter la vie des gens : créer du travail, accompagner l'initiative, généraliser un usage utile du numérique et aménager le territoire.

Produits

Adhésion au système de mutualisation donnant accès aux solutions et ressources mutualisées :

TERI-DEV : portail d'animation économique et de gestion de la relation citoyenne / TERI-TOURISM : plateforme de promotion du tourisme local et de réservation (GDS) / MAM : plateforme de promotion de l'artisanat des territoires / Lodge in Garden : installation d'unités d'hébergement chez l'habitant avec aide à la commercialisation / LABOR DOMUS : Chantier école de la nouvelle construction (solution d'insertion professionnelle) / Maîtrise d'ouvrage déléguée de programmes d'aménagement.

Ressources clés

- Plateforme Saas de développement territorial
- TITAN FACTORY : équipe les régies municipales et les entreprises d'insertion pour bâtir, logements, bâtiments publics, gîtes touristiques
- Technologie de pavage écolonomique de Routes (Road Rock) : transfert de technologie aux agences routières
- Réseau d'experts mobilisés pour accompagner réflexion et mise en œuvre des politiques publiques.

Process clés

- Recrutement et formation de chefs de projets chargés d'introduire le système de mutualisation aux collectivités locales
- Accompagnement des partenaires à la réalisation du plan d'affaires du développement envisagé des territoires recrutés
- Déploiement des ressources pour les besoins des collectivités adhérentes pour leur régies, projets, et mise à disposition de leurs usagers.

Formule économique

Adhésion de l'institution membre ouvrant droit aux ressources aux opérateurs économiques locaux / Génération de valeur ajoutée par partenaire recruteur / redevances CIOA sur activité partenaire.

Objectifs à n+4

Développer parc touristique de 20 K unités en exploitant les opportunités de l'écosystème (LODGE in GARDEN, fonciers, contrats d'animation touristique), Adapter le modèle pour la réalisation des opportunités Grands Chantiers en portefeuille. Créer un réseau international de territoires partenaires

Références

Animation économique : Ville de Ducos (Martinique), Ville de Bafoussam (Cameroun) / Solution de numérisation : Office national du Tourisme RDC et Cameroun / Ingénierie du développement : Union des Comores / Insertion professionnelle : Ville de Macouria (Guyane).