

## **GXS annonce 25 nouveaux clients pour les Services Infogérés du B2B en 2006**

*L'enquête client sur les Services Infogérés de GXS démontre la plus-value commerciale apportée par la solution d'externalisation du commerce électronique B2B de la société*

**16 janvier 2007** — GXS, un fournisseur leader de solutions de commerce électronique inter-entreprises, a annoncé aujourd'hui que 25 nouveaux clients ont choisi les Services Infogérés de GXS, la solution complète de la société pour l'externalisation du commerce électronique inter-entreprises, en 2006. Aussi bien de grandes entreprises que des entreprises de petite et moyenne envergure (PME) réparties dans le monde entier et représentant un vaste éventail de secteurs d'activité, dont la haute technologie, l'industrie manufacturière, la grande distribution et les produits de consommation, ont choisi les Services Infogérés de GXS comme infrastructure de base pour leurs réseaux de commerce électronique B2B mondiaux. Les clients se tournent vers les Services Infogérés de GXS pour répondre à une multitude de problèmes commerciaux, par exemple pour améliorer les compétences B2B, automatiser de nouveaux partenaires commerciaux dans le monde entier, améliorer les niveaux de service client et renforcer la visibilité de la chaîne d'approvisionnement. Entre autres nouveaux clients acquis en 2006, on trouve Avago Technologies, Carlisle Companies, Inc., CNH Global N.V., Delta Galil, Drug Fair, PepsiAmericas, Sainsbury's et Super Cheap Auto.

Dans le cadre d'une enquête récente réalisée auprès des clients des Services Infogérés de GXS, les répondants ont identifié les principales raisons à l'origine d'une externalisation de la gestion de leurs réseaux B2B et les avantages qui s'en sont suivis. Les constatations reflètent un changement dans les motivations qui conduisent à une externalisation du commerce électronique B2B, d'une opération tactique et économique vers une initiative stratégique orientée vers la création de valeur. Un grand nombre des plus importantes constatations étaient liées à la plus-value commerciale apportée par l'externalisation du commerce électronique inter-entreprises, entre autres l'amélioration des niveaux de service client, de meilleures compétences B2B et la capacité à relier des partenaires commerciaux dans le monde entier. En effet, les répondants de l'enquête ont réalisé un retour sur investissement (RSI) de 42 pour cent en moyenne au niveau de la réduction des coûts opérationnels. Selon les répondants, l'externalisation du commerce électronique inter-entreprises a également apporté des retours sur investissement dans les domaines suivants :

- 39 pour cent en moyenne au niveau de la satisfaction client ;
- 38 pour cent en moyenne au niveau de l'amélioration du temps de disponibilité du système B2B ;
- 30 pour cent en moyenne au niveau de l'amélioration de la réactivité vis-à-vis de nouvelles exigences des partenaires commerciaux ; et
- 24 pour cent en moyenne au niveau du nombre de partenaires commerciaux intégrés par le biais des systèmes externes.

L'enquête sur les Services Infogérés de GXS a regroupé des répondants provenant de nombreuses entreprises. Deux tiers des répondants appartenaient à des entreprises réalisant un chiffre d'affaires annuel de plus de 1 milliard de dollars, tandis que 20 pour cent des entreprises réalisaient un chiffre d'affaires annuel de moins de 100 millions de dollars. Les trois principales régions géographiques étaient représentées avec des répondants établis en Amérique du Nord, en Europe et en région Asie-Pacifique. Parmi les autres avantages observés par les répondants de l'enquête, on trouve l'élimination de systèmes et réseaux B2B redondants à travers le monde, la réaffectation de ressources limitées vers des différenciateurs clés de l'entreprise, une visibilité sur les processus d'approvisionnement et les transactions B2B et une réduction des niveaux de stock.

« L'externalisation du commerce électronique inter-entreprises connaît un essor mondial dans tous les secteurs d'activité et dans des entreprises de toutes tailles. L'augmentation de la base de clients des Services Infogérés de GXS et le fait que les Services Infogérés est l'une de nos solutions à la croissance la plus rapide montrent que le marché reconnaît l'impact d'une externalisation du commerce électronique inter-entreprises sur le chiffre d'affaires et les résultats d'une entreprise, » a déclaré Steve Keifer, vice-président Industry Solutions Marketing chez GXS. Par ailleurs, la fonction B2B devient manifestement plus importante et transparente au sein des entreprises avec le nombre croissant d'entreprises dépendant de la participation de partenaires commerciaux lointains pour d'importantes fonctions de production et de support client. Les entreprises réalisent aujourd'hui que les compétences B2B dont elles ont besoin excèdent ce qu'elles pourraient développer et prendre en charge en interne, c'est pourquoi elles se sont adressées au spécialiste dans ce domaine : GXS. »

Dans le cadre de ses Services Infogérés, GXS fournit les personnes, les processus et la technologie indispensables à la gestion quotidienne des opérations B2B mondiales d'une entreprise. Cela regroupe un service de transformation des données à la demande qui offre une conversion de tous formats de données et protocoles ; des opérations B2B mondiales quotidiennes par l'intermédiaire de centres de données de classe mondiale et géographiquement dispersés ; un service d'intégration de la communauté commerciale permettant aux clients d'atteindre 100 pour cent de leurs partenaires commerciaux ; une visibilité sur les transactions B2B pour le suivi de documents et le reporting ; et une visibilité des processus B2B offrant des informations et des fonctions exploitables pour la planification et l'exécution de la chaîne d'approvisionnement. Par ailleurs, des chefs de projet dédiés exécutent les programmes B2B mondiaux des clients et apportent l'expertise et les meilleures pratiques que GXS a pu perfectionner au cours de son expérience de près de 40 ans dans le domaine du commerce électronique inter-entreprises et de près de 20 ans dans le support complet de programmes d'externalisation du commerce électronique B2B.

Selon Gartner<sup>1</sup>, « l'externalisation de l'intégration de la chaîne logistique devient une option viable pour de nombreux projets de commerce électronique – en particulier pour des entreprises de petite et moyenne envergure – en ce qui concerne l'externalisation de la mise en œuvre et de la gestion de l'infrastructure TI indispensable pour permettre l'intégration des processus entre de multiples entreprises. Une externalisation de l'intégration de la chaîne logistique implique une gestion externalisée de certains éléments au niveau de la technologie, des personnes et des processus, dont des sous-processus ou des processus de bout en bout (pour l'approvisionnement par exemple) entre deux entreprises ou

plus. L'externalisation de l'intégration de la chaîne logistique est généralement réalisée grâce à une solution hybride qui regroupe des services professionnels et un modèle d'applications à la demande pour des services d'intégration hébergés. »

Grâce aux Services Infogérés de GXS, les entreprises sont en mesure de libérer des ressources internes pour les recentrer sur les principaux objectifs de l'entreprise, de réduire leurs coûts et de compenser le manque de compétences internes du client. Parmi les entreprises qui prennent appui sur les Services Infogérés de GXS dans le monde entier figurent Avago Technologies, Bank of Montreal, BB&T, Eight O'Clock Coffee, Exel Consolidated Services, Miller Brewing Company, National Instruments, Royal Bank of Canada et Thomson Consumer Electronics. Les Services Infogérés de GXS s'appuient sur GXS Trading Grid® pour offrir aux entreprises une gestion de programmes B2B de classe mondiale. GXS Trading Grid est une plate-forme d'intégration et de commerce électronique inter-entreprises mondiale qui soutient la création et l'adoption de solutions de chaîne logistique à la demande pour des entreprises de toutes tailles.

### **À propos de GXS**

GXS est un fournisseur leader mondial de solutions de commerce électronique inter-entreprises visant à simplifier et optimiser l'intégration des processus métier, la synchronisation et la collaboration entre partenaires commerciaux. De nombreuses entreprises de par le monde, dont 75 pour cent des 500 sociétés classées par la revue Fortune, s'appuient sur GXS Trading Grid® pour étendre les réseaux d'approvisionnement, optimiser les lancements de produits, automatiser les entrées en stock, gérer les paiements électroniques et améliorer la visibilité sur la chaîne logistique. Grâce à une présence mondiale inégalée, une gestion des partenaires commerciaux éprouvée et des services d'externalisation du commerce électronique inter-entreprises, les solutions à la demande de GXS optimisent les bénéfices de l'intégration pour toutes les entreprises.

Basée à Gaithersburg, Maryland, GXS offre un vaste réseau mondial à des clients établis en Amérique, en Europe, au Moyen-Orient, en Afrique et en région Asie-Pacifique. Retrouvez GXS sur le web sur [www.gxs.com/fr](http://www.gxs.com/fr).

*Tous les produits et services mentionnés sont des marques de commerce de leurs sociétés respectives.*

<sup>1</sup> Gartner "Who's Who in Supply Chain Integration Outsourcing, 2Q06" par Benoit Lheureux, 20 juillet 2006.

# # #

### **For further information please contact:**

Alistair Kent, Harvard Public Relations Ltd.  
Tel: +44 (0) 20 8759 0005 Email: [gxs@harvard.co.uk](mailto:gxs@harvard.co.uk)

Denise Oakley, Director, Marketing Programmes International GXS  
Tel - +44 (0) 1932 776408 / +44 (0) 7768 537 481 Email: [denise.oakley@gxs.com](mailto:denise.oakley@gxs.com)