



# IN THE NEWS

100 Edison Park Drive, Gaithersburg, MD 20878, U.S.A. • +1-800-560-4347 t • +1-301-340-4000 t • www.gxs.com

## **Mitsubishi Motors déploie les Services Infogérés de GXS pour supporter le réseau mondial de partenaires commerciaux**

*Le constructeur automobile leader optimise son processus de commande en utilisant GXS Trading Grid® à l'échelle mondiale*

**Gaithersburg, Md. Et Tokyo — 11 juillet 2007** — GXS, un fournisseur leader de solutions de commerce électronique inter-entreprises, a annoncé aujourd'hui que Mitsubishi Motors Corporation a mis en œuvre les Services Infogérés de GXS pour améliorer l'efficacité des opérations de commerce électronique inter-entreprises de la société. Mitsubishi Motors a déployé les Services Infogérés de GXS pour permettre l'échange d'informations liées aux commandes et aux achats avec ses partenaires commerciaux en Europe. Mitsubishi Motors recherchait un fournisseur de services de commerce électronique inter-entreprises en mesure de supporter son réseau mondial de partenaires commerciaux et a choisi GXS.

Mitsubishi Motors échange chaque jour un nombre important d'informations liées à des transactions entre ses bureaux au Japon et à l'étranger et avec de nombreuses entreprises partenaires à travers le monde. Ces transactions, qui regroupent des documents liés aux commandes et aux achats, exigent une traduction et une manipulation détaillées. La plupart des transactions imposent la conversion de données électroniques pour adhérer aux standards de l'industrie automobile, aux standards propres à chaque pays, aux protocoles de communication utilisés par chaque partenaire, etc.

« Face au nombre croissant de fournisseurs automobiles à travers le monde, les constructeurs automobiles tels que Mitsubishi doivent être en mesure de supporter un large éventail de standards et de protocoles et ils doivent posséder la technologie leur permettant d'effectuer des transactions en temps réel, » a déclaré Rob Stevenson, Country Manager de GXS Japon. « Grâce aux Services Infogérés de GXS, Mitsubishi Motors a considérablement amélioré ses capacités de commerce électronique inter-entreprises et renforcé son intégration avec ses fournisseurs en Europe sans investissements supplémentaires en personnel ou logiciels. Par ailleurs, Mitsubishi est à présent bien placé pour supporter la croissance future de la chaîne logistique et l'émergence de nouvelles exigences B2B. »

Mitsubishi Motors utilisait précédemment des logiciels ou intergiciels de communication propriétaires indispensables à la conversion de données pour chaque client, mais la société a éprouvé des difficultés à obtenir suffisamment de ressources pour répondre aux exigences croissantes d'expansion. Les standards et protocoles de données sont différents pour chaque pays et même pour chaque client. Il est par exemple possible que Mitsubishi Motors doive utiliser EDIFACT avec certains fournisseurs mais soit obligé d'utiliser le standard VDA de l'industrie automobile allemande pour d'autres fournisseurs. L'intégration de nouveaux partenaires dans le réseau de partenaires commerciaux de Mitsubishi Motors a

exigé des ressources internes supplémentaires pour simplement maintenir les processus de commerce électronique B2B de Mitsubishi.

Pour répondre à ces défis, Mitsubishi Motors a choisi GXS Managed Services, la solution d'externalisation B2B de GXS, et a rapidement entrepris d'utiliser la solution pour supporter les transactions avec ses partenaires commerciaux en Allemagne et en France. L'environnement des Services Infogérés a permis à Mitsubishi et à ses partenaires mondiaux d'échanger des informations de manière transparente. Mitsubishi a précédemment utilisé les services de GXS pour faciliter les communications inter-entreprises au sein de la société (par exemple pour supporter l'échange de véhicules et de pièces automobiles entre les bureaux de Mitsubishi à travers le monde). Grâce aux Services Infogérés de GXS, Mitsubishi a pu élargir son réseau B2B et intégrer des partenaires commerciaux externes.

GXS héberge l'environnement des Services Infogérés sur GXS Trading Grid<sup>®</sup>, la plate-forme de services d'intégration B2B sécurisée, évolutive et haute performance qui s'étend sur plusieurs centres de données. Les Services Infogérés de GXS permettent à des chefs de projet dédiés d'exécuter les programmes B2B mondiaux de Mitsubishi en s'appuyant sur une expertise et des pratiques d'excellence acquises au cours de près de 40 ans d'expérience et de près de 20 ans à offrir un support complet de programmes d'externalisation du commerce électronique B2B. Étant donné que de nombreux partenaires commerciaux de Mitsubishi Motors utilisent d'ores et déjà GXS Trading Grid, la transition vers les Services Infogérés de GXS s'est effectuée de manière rapide et efficace. Mitsubishi a finalement été en mesure de libérer des ressources internes pour les recentrer sur les principaux objectifs de l'entreprise, de réduire les coûts de ses opérations B2B et de compenser le manque de compétences internes.

Dans un nouveau rapport dédié au marché de l'infrastructure B2B<sup>1</sup>, « Gartner définit l'infrastructure multi-entreprises (également nommée infrastructure B2B) comme un projet informatique regroupant des logiciels B2B et des services B2B utilisés par les entreprises pour assurer une intégration multi-entreprises avec des partenaires commerciaux externes. L'objectif d'une infrastructure multi-entreprises est l'échange de données commerciales (données clients ou articles par exemple) ou la connexion et l'automatisation de processus métiers (les cycles « Order-to-Cash » ou « Procure-to-Pay » par exemple) entre au moins deux entreprises afin qu'ils soient plus faciles à gérer, plus rapides, plus économiques et plus précis que des méthodes manuelles ou un codage personnalisé. Pour atteindre ces objectifs, les entreprises prennent appui sur de nombreuses méthodes, telles que l'élaboration ou l'externalisation de l'infrastructure B2B, l'utilisation de l'EDI classique par lots à un extrême, la mise en œuvre d'une nouvelle architecture orientée services (SOA) basée sur des services Web à l'autre extrême, ou encore une approche B2B qui regroupe plusieurs de ces méthodes. »

Les Services Infogérés de GXS ont été adoptés par des entreprises du monde entier et opérant dans de nombreux secteurs d'activité, notamment par AMISemiconductor, Avago Technologies, Bank of Montreal, BB&T, BMO Financial Group, Miller Brewing Company, National Instruments, PepsiAmericas, Royal Bank of Canada et Thomson Consumer Electronics. Les Services Infogérés sont un composant essentiel de GXS Trading Grid et offrent l'infrastructure technique permettant d'exécuter un programme de commerce électronique B2B mondial, y compris gestion des transactions, traduction de données, administration des systèmes et outils de mesure des performances fournisseurs.

Grâce aux Services Infogérés de GXS, nos clients bénéficient en outre de nos experts en commerce électronique B2B afin d'assurer une qualité exceptionnelle en matière de gestion de programme B2B, de gestion de la communauté commerciale et de support client. GXS Trading Grid est la plate-forme d'intégration globale et unique de GXS qui permet d'adapter et de rationaliser les processus métier inter-entreprises et est utilisé chaque jour par plus de 35 000 partenaires commerciaux pour l'échange de biens et de services.

## **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 et en région Asie-Pacifique. Retrouvez GXS sur le web sur [www.gxs.com](http://www.gxs.com).

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

1 Gartner, "Taxonomy and Definitions for the Multienterprise/B2B Infrastructure Market" par Benoit J. Lheureux, 9 avril 2007.

## **Contacts de presse :**

Allison Tobin  
GXS, Global Public Relations  
+1 (301) 340-4988  
[Allison.tobin@gxs.com](mailto:Allison.tobin@gxs.com)

Y. Iwata / Y. Sato  
Focused Communications  
+81 (0) 5157-0033  
[gxs\\_pr@focused.co.jp](mailto:gxs_pr@focused.co.jp)