



IN THE NEWS

18 Station Road, Sunbury-on-Thames, Middlesex TW16 6SU, United Kingdom • +44 (0)1932 776047 t • +44 (0)1932 776216 f • www.gxs.co.uk

WHSmith consolide son réseau de commerce électronique inter-entreprises grâce aux Services Infogérés de GXS

Une approche simplifiée permet aux détaillants de migrer vers des modèles de réapprovisionnement orientés vers la demande

Londres – 22 avril 2008 – GXS, un fournisseur leader de solutions de commerce électronique inter-entreprises, a annoncé aujourd'hui que WHSmith, l'un des plus grands détaillants au Royaume-Uni, a finalisé un projet ambitieux consistant à consolider son réseau de commerce électronique inter-entreprises grâce à GXS Trading Grid® et GXS Managed Services. Ce transfert offre à WHSmith une approche standardisée et simplifiée du commerce électronique inter-entreprises, lui permettant ainsi de se consacrer à l'accélération de ses initiatives de chaîne d'approvisionnement et non à la gestion de la technologie. La plate-forme B2B sécurisée, robuste et mondiale de GXS permet également de prendre en charge les fournisseurs de WHSmith dont les compétences en matière de commerce électronique et le degré de sophistication technologique varient. Elle protège également la société de la complexité liée à l'évolution des standards tout en supportant une multitude de formats de transaction au-delà du simple échange de données informatisées (EDI) et en assurant une intégration étroite avec les systèmes internes.

WHSmith a longtemps utilisé de multiples solutions ponctuelles, méthodes d'échange de données et réseaux à valeur ajoutée pour supporter sa stratégie de commerce électronique mais elle a décidé de consolider ses activités en utilisant les Services Infogérés de GXS. Les Services Infogérés de GXS permettent aux entreprises d'externaliser un grand nombre des tâches quotidiennes liées à la gestion de leur infrastructure d'intégration B2B. Les Services Infogérés de GXS permettent à WHSmith d'automatiser les transactions avec ses partenaires commerciaux tout en protégeant la société des complexités introduites par des standards en rapide évolution, en éliminant les tâches manuelles et redondantes, et en accédant à un degré supérieur d'intégration des processus et de veille économique. Pour WHSmith, l'un des principaux avantages à utiliser les Services Infogérés de GXS est que la solution permet à la société de supporter plus facilement le réapprovisionnement des magasins.

« En utilisant les Services Infogérés de GXS pour placer les commandes, recevoir les confirmations et transmettre les avis d'expédition et les factures, les filiales sont en mesure de réapprovisionner leurs rayons en deux ou trois jours après la vente d'un article tel qu'un livre. Dans d'autres domaines d'activité, nous avons réduit les délais de livraison de la nouvelle marchandise de plusieurs semaines à moins d'une semaine », a déclaré Alastair Reid, responsable du support des équipes commerciales et marketing chez WHSmith. « Cela nous a permis de passer vers un modèle d'approvisionnement direct auprès du fournisseur. Au lieu de livrer les marchandises vers les filiales depuis nos entrepôts, nous avons à présent des centres de groupage qui reçoivent les commandes des fournisseurs, les trient par

magasin et regroupent les marchandises de plusieurs fournisseurs pour les expédier à chaque filiale en une seule livraison. »

Grâce aux Services Infogérés de GXS, WHSmith a pu réaffecter le personnel chargé du traitement de documents papier ou de la ressaisie manuelle de données à des tâches qui créent plus de valeur pour l'entreprise et permettent une meilleure utilisation de leurs compétences, par exemple pour examiner les écarts de facturation. À cela s'ajoute une meilleure visibilité sur la chaîne logistique.

« Il y a dix ans, les détaillants s'attachaient principalement à réduire les coûts grâce à des technologies telles que l'EDI. Aujourd'hui, elles se rendent compte que le commerce électronique apporte d'autres avantages sectoriels, notamment une meilleure visibilité sur la chaîne logistique, des capacités de livraison et de réapprovisionnement des filiales en direct et des opportunités de planification de la marchandise, » a déclaré Bryan Larkin, directeur marketing pour les produits de grande distribution et de grande consommation chez GXS. « En utilisant les Services Infogérés de GXS, WHSmith a une longueur d'avance sur tous ces points. Ils sont également bien positionnés pour tirer parti de nouveaux développements en matière d'automatisation et de technologie pour le secteur de la distribution aujourd'hui et à l'avenir. »

Un autre objectif essentiel de leur projet était de protéger WHSmith de l'impact de nouveaux développements en matière de technologie et de standards de commerce électronique. Le fait que GXS Trading Grid®, la plate-forme sur laquelle reposent les Services Infogérés de GXS, supporte un vaste éventail de mécanismes d'échange de données au-delà du simple EDI était d'une grande importance pour WHSmith. Les Services Infogérés de GXS répondent à tous les besoins de WHSmith à travers une solution unique.

GXS possède plus de 40 ans d'expérience en matière de commerce électronique inter-entreprises et 20 ans d'expérience en matière de support complet de programmes d'externalisation B2B et d'intégration de Hubs/fournisseurs. Les clients des Services Infogérés de GXS représentent un vaste éventail de secteurs d'activité, notamment l'industrie des produits de consommation, le secteur des services financiers, la haute technologie, l'industrie manufacturière et la grande distribution. Plus de 200 entreprises utilisent actuellement les Services Infogérés de GXS à travers le monde, y compris la Banque de Montreal, BB&T, Miller Brewing Company, National Instruments, Royal Bank of Canada, Sun Microsystems, Thomson Consumer Electronics et Vivendi Games. GXS offre aux clients une gestion de programmes B2B de niveau mondial qui inclut gestion de la communauté commerciale, visibilité mondiale sur la chaîne logistique, gestion des transactions, conversion de données, administration des systèmes et rapports de performance des fournisseurs. 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 gestion de la chaîne logistique à la demande pour des entreprises de toutes tailles.

À propos de WHSmith

WH Smith PLC regroupe 547 boutiques de l'enseigne High Street, 218 points de vente de l'enseigne Travel situés dans des aéroports et des gares, 123 points de vente Travel situés sur des aires d'autoroute, y compris RoadChef, et 8 points de vente Travel situés dans 7 hôpitaux à travers le Royaume-Uni. L'enseigne High Street vend un vaste éventail de

journaux, de magazines, d'articles de papeterie et de produits de divertissement tandis que WH Smith Travel offre des articles adaptés aux voyageurs tels que des journaux, magazines, livres et confiseries. WH Smith Direct – www.whsmith.co.uk – vient compléter cette offre en servant les clients 24h/24.

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 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 les services à la demande 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. Les Services Infogérés de GXS, la solution d'externalisation du commerce électronique B2B de GXS, offrent aux clients l'expertise, l'infrastructure technique et le support de programmes nécessaires à l'exécution du commerce électronique B2B avec des partenaires commerciaux du monde entier.

Basée à Gaithersburg, Maryland, GXS possède un vaste réseau mondial et des bureaux régionaux en Amérique, en Europe et en Asie-Pacifique. Pour retrouver GXS sur le Web, rendez-vous sur www.gxs.com/fr/.

Pour de plus amples informations, veuillez contacter :

Denise Oakley, Director, Marketing Programmes International GXS

Tel: +44 (0) 1932 776408 / +44 (0) 7768 537 481

Email: denise.oakley@gxs.com