



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

Insight Pharmaceuticals choisit GXS Trading Grid® pour renforcer l'intégration avec les détaillants

Le fabricant de médicaments en vente libre se tourne vers GXS pour réduire ses processus manuels et améliorer l'efficacité du commerce électronique inter-entreprises

5 mars 2008 — GXS, un fournisseur leader de solutions de commerce électronique inter-entreprises, a annoncé aujourd'hui que Insight Pharmaceuticals a choisi Les Services de Messagerie de GXS Trading Grid® pour augmenter son volume de transactions de commerce électronique et le nombre de partenaires commerciaux avec lesquels il réalise du commerce électronique inter-entreprises. Insight cherchait à réduire les coûts liés à la pratique du commerce électronique avec ses plus de 500 clients distributeurs du monde entier et améliorer l'efficacité de ses opérations de chaîne de demande. Les Services de Messagerie de GXS Trading Grid permettent à Insight d'effectuer des transactions via EDI (échange de données informatisées) avec ses clients distributeurs de plus petite envergure et d'utiliser le protocole AS2 (Applicability Statement 2) avec les plus grands détaillants et autres partenaires commerciaux.

Insight Pharmaceuticals existe depuis près de dix ans et assure la commercialisation de nombreux médicaments en vente libre, notamment les marques réputées Anacin®, Allerest®, les pastilles N'Ice® et les pastilles Sucrets® contre la toux et le mal de gorge. La société avait utilisé les services d'un prestataire EDI dont les prix et le service client ne permettaient pas à Insight d'augmenter le nombre de transactions de commerce électronique et de partenaires commerciaux. En se tournant vers GXS, Insight avait pour objet non seulement de réduire ses coûts de transactions de commerce électronique, mais également d'obtenir un meilleur niveau de service et de répondre aux demandes clients en matière de support de standards et de protocoles supplémentaires. GXS offre à Insight un service EDI moins cher que ce que la société payait auparavant et une plus grande souplesse pour de nombreux protocoles et standards.

« Pendant des années, nous nous sommes évertués à faire en sorte que l'EDI réponde à nos besoins mais nous étions incapables d'effectuer un déploiement assez important pour qu'il soit rentable », explique Andrea Patti, responsable du service client chez Insight Pharmaceuticals. « En nous adressant à GXS, nous avons non seulement économisé de l'argent, mais également ajouté de nouveaux partenaires commerciaux à notre réseau électronique, de nouveaux types de transactions et le support de AS2. Notre réseau de commerce électronique a ainsi pris une importance stratégique et nous permet d'être un meilleur partenaire pour nos distributeurs. Le service client exceptionnel de GXS a transformé une situation extrêmement stressante en l'une des meilleures relations que j'ai jamais eues avec un prestataire. »

Grâce à GXS, Insight a également pu étendre les types de documents que la société échange avec 60 de ses partenaires commerciaux, ajoutant notamment les paiements et les préavis d'expédition. En permettant à Insight d'exécuter une gamme complète de transactions électroniques, GXS a aidé Insight à améliorer l'efficacité de sa chaîne logistique et à réduire les processus manuels longs et coûteux. À terme, la société espère étendre son réseau de commerce électronique

inter-entreprises à l'international et intégrer des centaines de clients au Canada, en Europe, au Moyen-Orient et en Amérique du Sud.

Avant de s'adresser à GXS, Insight Pharmaceuticals avait été appelé par plusieurs distributeurs à utiliser le protocole AS2 pour l'envoi et la réception de documents. Le standard AS2 offre aux entreprises une méthode directe et sécurisée pour la transmission de documents EDI ou XML par Internet. AS2 exige néanmoins des utilisateurs qu'ils mettent en œuvre des logiciels et assurent une disponibilité du serveur 24x7 afin de prendre en charge le protocole en interne. Après s'être tourné vers GXS pour ses besoins EDI, Insight a eu le plaisir d'apprendre que GXS offre un service AS2 Outsourcing. Celui-ci leur permet d'envoyer des documents par EDI vers GXS qui seront alors convertis au format AS2 pour leurs clients.

« La performance d'un programme B2B d'une marque de médicaments devient un élément de différenciation important pour servir les besoins de grands détaillants. Les fournisseurs qui sont en mesure de satisfaire aux exigences de plus en plus personnalisées de leurs clients obtiendront à terme plus d'espace sur les rayons et jouiront d'une plus grande notoriété auprès des grands comptes, » a déclaré Steve Keifer, vice-président Industry and Product Marketing chez GXS. « Notre objectif avec GXS Trading Grid est de permettre à des entreprises de toutes tailles, de tout type et dans le monde entier d'effectuer du commerce électronique inter-entreprises avec leur standard technologique préféré. L'expérience gratifiante de la migration de Insight Pharmaceuticals vers GXS est ce que nous souhaitons apporter à l'ensemble de nos clients – une plate-forme B2B qui permet d'obtenir des réductions de coûts et d'accélérer la croissance grâce à un meilleur service client. »

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. GXS Trading Grid est la plus importante communauté de commerce électronique au monde et est utilisée par plus de 35 000 clients pour l'échange de biens et de services, l'amélioration de la visibilité sur les opérations logistiques mondiales et la synchronisation des données produits. Trading Grid aide les clients à automatiser les communautés commerciales mondiales en réduisant les complexités introduites par des standards en évolution constante, en éliminant les tâches manuelles et redondantes et en assurant les plus hauts niveaux d'intégration B2B et de collaboration.

À propos de Insight Pharmaceuticals

Basé à Langhorne, PA, Insight Pharmaceuticals a été fondé pour acheter auprès de grandes entreprises des produits pharmaceutiques de niche en vente libre auprès des consommateurs, principalement les plus grandes marques de ces entreprises. La philosophie de la société est de gagner la fidélité des clients (détaillants) et de développer l'affinité du consommateur avec la marque en offrant des médicaments efficaces qui ciblent des problèmes de santé spécifiques et soulagent au maximum leurs symptômes. Insight a lancé récemment une campagne visant à remettre ces marques sur le marché grâce à un support marketing B2B et consommateur. Les marques de Insight Pharmaceuticals incluent les pastilles Sucrets® contre la toux et le mal de gorge, les pastilles N'Ice®, Allerest et le spray nasal Nostrilla®.

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 offre un vaste réseau mondial et a des bureaux régionaux en Amérique, en Europe et en Asie-Pacifique. Retrouvez GXS sur le Web sur www.gxs.com/fr.

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

###

Contact de presse :

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