

Une étude d'analyse révèle des gains d'efficacité au sein de la chaîne logistique de 25 pour cent en moyenne grâce à des systèmes de gestion de l'information produit

Selon l'étude du Yankee Group, 75 pour cent des fournisseurs interrogés reconnaissent la valeur d'un investissement dans des solutions de gestion de l'information produit

18 janvier 2005 – Une étude réalisée récemment par le Yankee Group et sponsorisée par Global eXchange Services (GXS), un fournisseur leader de solutions de commerce électronique inter-entreprises, a révélé que des entreprises investissant pour la première fois dans des solutions de gestion de l'information produit (PIM), ont enregistré une expansion annuelle de leurs activités de 25 pour cent en moyenne. L'étude du Yankee Group intitulée « *2004 Product Information Management Survey* » mesurant « à la fois l'efficacité opérationnelle et les améliorations majeures en terme de croissance économique sur 28 catégories » a révélé que 75 pour cent des répondants fournissant des biens aux détaillants considèrent PIM comme un investissement stratégique pour leur organisation. L'étude indique également que la capacité d'une entreprise à échanger des informations avec sa communauté de partenaires de manière efficace définira de plus en plus le succès d'une entreprise au cours des neuf prochaines années.

Le rapport a indiqué que « ce n'est pas uniquement une réduction des coûts liés aux erreurs de facturation que les entreprises recherchent (et réalisent) ; elles enregistrent des bénéfices commerciaux considérables dans plusieurs catégories dont : actions de promotion optimisées, loyauté client accrue, service à la clientèle amélioré et relations optimisées au sein des réseaux. »

« Les entreprises ayant déployé PIM connaissent une expansion de leurs activités de 25 pour cent par an en moyenne, a précisé Kosin Huang, analyste senior pour le Yankee Group et auteur de l'enquête. « C'est maintenant qu'il faut agir et cette tâche n'est plus uniquement prise en charge par les détaillants innovateurs de pointe. Les fournisseurs reconnaissent eux aussi l'impact de PIM et exploitent leur stratégie technologique PIM pour se différencier auprès des détaillants et se positionner comme partenaires préférés affichant des résultats impressionnants au sein de la chaîne logistique. »

En analysant les économies en terme de coûts dans 18 catégories, le Yankee Group a constaté que les plus grandes économies sont attendues dans la gestion des processus de lancement de nouveaux produits. En deuxième, troisième et quatrième positions, on trouve la gestion quotidienne de l'information produit, de la discontinuation de produits et des retours de marchandises. Les gains de coûts ont été mesurés pour des catégories telles que : gestion du contenu d'un site Web, personnel de centre d'appels, taux d'exécution des commandes, gestion des stocks, ruptures de stock, actions de promotion, retours de produit, amortissements et remises sur factures.

Le Yankee Group a évalué les bénéfices pour des catégories telles que la loyauté client, le service à la clientèle, la gestion des relations au sein des réseaux, la collaboration avec les partenaires pour la gestion des produits et des marques et la productivité des fournisseurs et des employés. Le principal bénéfice attendu par les fournisseurs du secteur du bricolage et de la construction est la réduction des coûts logistiques grâce à une meilleure prévision des approvisionnements. Les fournisseurs de l'alimentation prévoient ainsi des économies en terme de coûts logistiques comme principal bénéfice des solutions PIM. Les difficultés majeures auxquels les fournisseurs sont confrontés aujourd'hui se traduisent par un gaspillage financier en remises sur factures, une mise sur le marché lente, le temps requis à la diffusion d'informations de base sur les produits auprès des clients, le temps passé à rapprocher les factures et les magasiniers inutilement dédiés au traitement de livraisons incorrectes et de retours en stock.

Une solution PIM est un système qui consolide les informations produit de sources multiples et en formats multiples au sein d'une base de données centrale et qui permet à des organisations de créer, traiter et distribuer ces informations à des entités externes par le biais de sites Web, de réserves de données telles que UCCnet, de clients ou autres.

Selon le rapport, « le retour sur investissement de PIM est tellement convaincant que de nombreuses entreprises ont fait la démarche d'implémenter PIM malgré des bénéfices réalisés uniquement dans une ou deux catégories principales, telles que la réduction de factures ou l'accélération du lancement de nouveaux articles, des modifications de prix ou des actions de promotion. »

L'enquête de Yankee/GXS a été menée auprès de 350 décideurs informatiques et commerciaux qui ont mis en place une solution PIM ou projettent de le faire au cours des douze prochains mois. Les entreprises interrogées affichent des revenus annuels de 250 millions à 5 milliards de dollars. L'enquête a été réalisée à l'appui du Web et comportait 27 questions variées générant plus de 100 réponses. L'objectif était d'identifier les déterminants de l'investissement des entreprises, les plans de dépenses, les informations liées au coût total de possession et les retours sur investissement ou bénéfices réalisés.

À propos de Yankee Group

Le Yankee Group est le leader mondial de la recherche et de la consultation dans le domaine des télécommunications. La société aide les entreprises à cerner les opportunités, les risques et les pressions concurrentielles liés au développement, au déploiement et à la consommation de produits et de services axés sur la communication et l'échange d'informations. Engagé dans sa quatrième décennie d'activité, le Yankee Group est basé à Boston avec des filiales réparties à travers l'Amérique du Nord et l'Europe.

www.yankeegroup.com

À propos de Global eXchange Services

Global eXchange Services (GXS) est un leader mondial dans le domaine des solutions de commerce électronique inter-entreprises ("B2B") visant à simplifier et optimiser l'intégration des processus métier et le travail en collaboration. De nombreuses entreprises de par le monde, dont plus de la moitié des 500 sociétés classées par la revue Fortune, s'appuient sur les solutions globales d'interopérabilité et d'exécution de la chaîne logistique de GXS pour parvenir à l'équilibre parfait entre offre et demande. Largement actives au plan de la standardisation internationale, les solutions GXS, basées sur la plate-forme Trading GridSM, aident l'ensemble des utilisateurs, quelle que soit leur taille, à se connecter avec leurs partenaires internationaux, à synchroniser les informations sur les produits et à optimiser l'exécution des chaînes logistiques. Basée à Gaithersburg, Maryland, GXS offre à la fois des débouchés commerciaux et des services de support aux entreprises et à leurs partenaires répartis dans le monde. Pour plus d'informations sur GXS, rendez-vous sur www.gxs.com <<http://www.gxs.com>>.

Contactes de presse:

Lindsey Brookes, Harvard Public Relations Ltd.

Tel: +44 (0) 20 8759 0005 / +44 (0) 7909 524 426 Email: gxs@harvard.co.uk

Denise Oakley, European marketing programmes director, GXS
Tel - +44 (0) 1932 776408 / +44 (0) 7768 537 481 Email: denise.oakley@gxs.com