

Dongfeng Peugeot Citroen déploie une solution de passerelle B2B de GXS pour développer un réseau de chaîne logistique automobile orienté vers la demande

Un constructeur automobile de premier plan développe ses capacités de commerce électronique en intégrant les partenaires commerciaux à l'infrastructure applicative de l'entreprise

Gaithersburg, Md., et Wuhan, China — 14 mars 2006 — GXS, un fournisseur leader de solutions de commerce électronique inter-entreprises, a annoncé aujourd'hui que Dongfeng Peugeot Citroen Automobile Limited (DPCA) a choisi GXS Partner Gateway™, la passerelle B2B de GXS dédiée aux entreprises de moyenne envergure. GXS Partner Gateway permet à DPCA de développer un réseau de chaîne logistique de bout en bout et haute performance qui assure une intégration parfaite de son infrastructure applicative interne aux processus métier de ses partenaires commerciaux externes par le biais de GXS Trading GridSM. DPCA est une coentreprise chinoise formée de Dongfeng Automotive Group, l'un des plus grands constructeurs automobiles chinois, et du géant de l'automobile français Peugeot Citroen. DPCA a également choisi GXS Trading Grid, la plate-forme d'intégration globale et unique de GXS qui permet d'adapter et de rationaliser les processus métier inter-entreprises, comme infrastructure de base pour conduire ses activités de commerce électronique avec sa communauté de partenaires commerciaux.

DPCA s'est tourné vers GXS en raison de la présence étendue et de longue date de GXS en Grande Chine. La solution GXS Partner Gateway permet à DPCA d'intégrer entièrement le portail fournisseurs avec les applications internes tout en maintenant les échanges EDI (electronic data interchange) avec Peugeot Europe. Par ailleurs, grâce à GXS Application Integrator, le logiciel de traduction haute performance de pointe de GXS et un composant essentiel de Partner Gateway, DPCA est en mesure de renforcer sa capacité de mapping et de communiquer avec l'ensemble des partenaires commerciaux quel que soit le standard industriel utilisé et en évitant la lourde tâche d'une saisie manuelle des données.

« La réalisation de notre objectif consistant à rationaliser notre chaîne logistique pour capitaliser sur le marché automobile chinois en rapide évolution exigeait un partenaire fort d'une vaste expérience du marché automobile chinois et qui soit également en mesure de nous offrir un support local, » a expliqué Min Kefeng, responsable informatique chez DPCA. « À la suite d'un processus d'appels d'offres exhaustif et compétitif, nous avons choisi GXS car la société offre la meilleure solution « tout en un » au niveau de l'intégration d'entreprise et de l'efficacité du commerce électronique B2B. Par ailleurs, son aptitude à répondre à nos besoins a largement dépassé les solutions des autres prestataires. Grâce à une stratégie de mise en oeuvre clairement définie et un service à la clientèle sans égal, GXS s'est avéré un partenaire idéal depuis le début de notre relation commerciale. »

GXS Partner Gateway est une solution d'intégration B2B complète destinée au marché intermédiaire et qui allie la puissance de GXS Application Integrator avec webMethods Fabric, la gamme de produits phare dédiée à l'intégration d'entreprise de webMethods. La solution offre au client l'évolutivité, la sécurité et la souplesse du logiciel d'intégration et de traduction des données de classe entreprise et une vaste bibliothèque d'adaptateurs, le tout configuré et prêt à être mis en oeuvre par les entreprises du marché intermédiaire.

Grâce à son ensemble de fonctions intégrées, GXS Partner Gateway peut être rapidement implémenté et testé, favorisant ainsi une valorisation rapide pour le client. Une migration de GXS Partner Gateway vers GXS Enterprise Gateway, la solution parallèle de GXS destinée aux grandes entreprises, peut en outre être aisément réalisée. Ceci représente un avantage évident pour DPCA dans le cadre de sa position de leader au sein du marché automobile chinois en rapide évolution. Grâce à GXS Trading Grid, DPCA est par ailleurs instantanément relié à la plus vaste communauté de commerce électronique au monde regroupant plus de 40 000 partenaires commerciaux répartis dans le monde entier.

DPCA, qui opère l'une des plus grandes usines de construction automobile en Chine, bénéficiera des fonctionnalités inhérentes à GXS Trading Grid. GXS Trading Grid assure la transmission et la conversion des échanges en tout protocole ou format de données, y compris AS2, XML et EDI/EDIFACT. GXS Trading Grid permet en outre aux utilisateurs d'améliorer la visibilité, l'efficacité et l'automatisation des réseaux de partenaires commerciaux à l'échelle mondiale. DPCA bénéficiera d'une capacité de gestion des transactions optimisée et de multiples niveaux de visibilité de son réseau de chaîne logistique. Grâce à une gestion partagée et en temps réel des événements, la société sera également en mesure d'optimiser l'intégration des processus métier avec ses fournisseurs répartis dans le monde entier.

« Le marché automobile chinois évolue à une vitesse phénoménale et cette croissance doit être soutenue et encouragée par le biais de solutions d'intégration B2B efficaces. Forte de son expérience bien établie en Chine, GXS a développé des solutions et une expertise du plus haut niveau envers ce marché qui arrive rapidement à maturité, » a déclaré Bobby Patrick, premier vice-président et directeur du marketing chez GXS. « GXS Partner Gateway permet à DPCA de développer un réseau de chaîne logistique orienté vers la demande pour sa chaîne logistique automobile qui lui permettra d'améliorer les relations avec ses partenaires commerciaux et de consacrer un plus grand nombre de ressources aux principales opérations de production. »

GXS prend appui sur plus de 35 années d'expérience au sein de l'industrie automobile pour offrir des solutions et des services de chaîne logistique basés sur des standards qui permettent aux entreprises, quelles que soient leur taille, leur localisation géographique ou leur capacité technique, de s'orienter vers la demande. » GXS héberge l'un des plus vastes réseaux de commerce électronique inter-entreprises au monde qui prend en charge une clientèle automobile unique regroupant les 25 plus grands constructeurs automobiles mondiaux, plus de 70 pour cent des fournisseurs de rang 1 et plus de 6 000 fournisseurs de rang 2-n. GXS est un membre actif d'organismes de standardisation de l'industrie automobile, entre autres l'AIAG (Automotive Industry Action Group), Odette et l'Open Applications Group. La société offre par ailleurs des services de support commercial, technique et de consulting aux Etats-Unis, en Europe, au Japon et

en Asie-Pacifique. Parmi les constructeurs et fournisseurs de l'industrie automobile chinoise qui se fient à GXS pour la mise en œuvre de leurs chaînes logistiques pilotées par la demande figurent B-Steel, China Entercom, Ford China, Crown Motors Ltd. et TianHai Electric. Le support des clients de GXS en Chine est assuré à travers ses bureaux à Shanghai et à partir de son siège régional pour l'Asie-Pacifique et son centre de données basés à Hongkong.

À propos de Dongfeng Peugeot Citroen Automobile Company Ltd

Dongfeng Peugeot Citroen Automotive Limited (DPCA), fondé en 1992, est une coentreprise formée de Dongfeng Motor Corporation et de Peugeot Citroen. Basé à Wuhan, Hubei, DPCA est aujourd'hui l'un des premiers constructeurs automobiles en Chine. En 2005, le volume des ventes de DPCA a atteint 140 000 véhicules.

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 le travail en collaboration. De nombreuses entreprises de par le monde, dont plus de 75 pour cent des 500 sociétés classées par la revue Fortune, s'appuient sur GXS Trading GridSM pour parvenir à l'équilibre parfait entre l'offre et la demande. Largement actives au plan de la standardisation internationale, GXS permet à l'ensemble des utilisateurs, quelle que soit leur taille, de se connecter avec leurs partenaires internationaux, de synchroniser les informations sur les produits, d'optimiser les niveaux de stock et les prévisions de la demande et d'accélérer 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, rendez-vous sur www.gxs.com.

###

Louise Matthews, Harvard Public Relations Ltd.

Tel: +44 (0) 20 8759 0005 / +44 (0) 7909 524 426 Email: 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