

GXS repousse les limites du déploiement en garantissant une intégration de 100 pour cent des partenaires commerciaux

Les nouveaux SLA Community Link aident les donneurs d'ordres à créer des communautés de partenaires mondiales et complètes

20 mars 2006 – GXS, un fournisseur leader de solutions de commerce électronique inter-entreprises, a annoncé aujourd'hui le lancement de deux nouveaux accords de niveau de service (SLA) dans le cadre de GXS Community Link, le programme d'intégration de la communauté de pointe de la société qui offre intégration mondiale des partenaires, support technique et gestion des changements. Ces deux SLA, Community Link Standard et Community Link Global, offrent la garantie d'intégrer 100 pour cent des partenaires commerciaux, permettant ainsi aux entreprises de prendre appui sur GXS comme unique fournisseur mondial de services d'intégration de la communauté. GXS Community Link est l'un des services d'externalisation de GXS et offre support et mise en œuvre du commerce électronique inter-entreprises sur l'ensemble d'une communauté mondiale de partenaires, quelle que soit la plate-forme utilisée. À travers ces SLA, GXS garantit au client d'intégrer le commerce électronique inter-entreprises auprès de ses partenaires désignés, quel que soit le nombre de partenaires, leur taille, leur domaine d'expertise ou leur capacité de commerce électronique. L'expérience des responsables de projet de GXS dans le monde entier alliée à la gamme de solutions technologiques et à la méthodologie d'intégration éprouvée de la société permettent ensemble de rendre possible ces SLA.

GXS Community Link Standard s'adresse aux entreprises avec une base de partenaires nationaux. Après avoir reçu une liste qualifiée de partenaires commerciaux, GXS contactera les entreprises et leur proposera une gamme de services regroupant notamment formulaires Web, échange de données informatisé (EDI), AS2 et bien d'autres options encore, leur permettant ainsi de participer aux échanges de commerce électronique de manière efficace. Outre la garantie d'intégrer 100 pour cent de la communauté, les clients bénéficieront également d'analyses exhaustives, de rapports et de tests EDI en ligne. La solution GXS Community Link Global est conçue pour les déploiements internationaux et intègre les mêmes prestations et avantages que l'offre Standard mais à l'échelle mondiale. GXS offrira à l'ensemble des clients de GXS Community Link à tous les niveaux son expertise en formation et communication auprès des fournisseurs sous forme de webinaires, de documentation co-brandée, de tests de connectivité et de documents et de gestion de projet. Le tarif du SLA Community Link est établi selon le nombre de partenaires commerciaux. Si le pourcentage garanti d'intégration de la communauté n'est pas atteint dans un délai prédéfini et si le client a honoré tous ses engagements,

GXS remboursera au client une partie des frais du service Community Link qui sera calculée sur la base de la différence en pourcentage.

« Le commerce électronique représente une fonction commerciale essentielle qui connaît actuellement un nouvel essor et les entreprises dépendent de plus en plus de la capacité à communiquer avec leurs partenaires commerciaux de manière automatisée. Il n'est plus possible pour une entreprise de maintenir ses avantages compétitifs en dépendant de processus manuels et d'erreurs de transaction inévitables qui non seulement ralentissent la croissance de l'entreprise mais se répercutent également sur le service à la clientèle, » a souligné Steve Keifer, vice-président, Marketing Industrie et Produits chez GXS. « Les entreprises ont besoin de garanties en matière de commerce électronique inter-entreprises et GXS s'attache à les fournir. Nous nous attendons à ce que notre garantie d'intégration de la communauté ait un impact considérable sur nos clients et change radicalement leur point de vue sur le commerce électronique inter-entreprises mondial. »

En raison de la dispersion géographique des chaînes d'approvisionnement au cours des dernières années, la capacité d'une entreprise à mener des opérations de commerce électronique inter-entreprises avec l'ensemble de ses partenaires commerciaux – sans faire appel à des ressources externes – se heurte à des défis plus importants. Bien que certaines entreprises aient cherché à mettre en place et à intégrer elles-mêmes leurs communautés de commerce électronique, cette procédure nécessite des investissements énormes en ressources internes en terme de personnel, d'expérience et de technologie. Lorsque les compétences clés d'une entreprise se situent ailleurs, l'intégration de la communauté en interne réduit sa capacité à répondre aux priorités essentielles. Non seulement GXS possède l'expérience à offrir ce service dans de nombreux secteurs d'activité, mais elle est également en mesure de mettre en place des communautés de manière plus rapide et plus efficace, ce qui permet aux clients de libérer leurs ressources pour d'autres projets. GXS bénéficie d'une forte présence dans le monde entier, y compris au sein de nouveaux centres de production en Chine, en Europe de l'Est, en Asie du Sud-Est, en Amérique du Sud et Centrale et offre ainsi un avantage clé aux donneurs d'ordres américains et européens qui sous-traitent leur production ou s'approvisionnent dans ces régions.

Par le passé, l'intégration du commerce électronique auprès d'entreprises de petite et moyenne envergure (PME) était difficile et rare car les solutions disponibles s'avéraient complexes et onéreuses. GXS a lancé une gamme de solutions de commerce électronique inter-entreprises qui permettent à la société de desservir les clients de grande et de petite envergure de manière à la fois « conjointe et distincte ». Les solutions GXS répondent à un éventail de besoins, notamment EDI-to-Fax, AS2, formulaires Web, intégration de logiciels de comptabilité pour PME (par exemple Quickbooks) et EDI ou XML « machine-to-machine ». Selon AMR Research, « Un nombre croissant de fabricants gèrent leur processus d'approvisionnement en communiquant de manière électronique et en automatisant la coordination des processus avec les fournisseurs. Par ailleurs, les entreprises qui désirent à mettre en place une chaîne logistique pilotée par la demande (DDSN) exploitent ce modèle d'approvisionnement collaboratif à flux tiré pour créer un réseau d'approvisionnement plus souple afin de mieux répondre aux fluctuations de la demande. »¹

GXS Community Link offre une gestion de la communauté du plus haut niveau à travers une intégration mondiale des partenaires commerciaux, un support technique et une gestion des changements. Community Link prend appui sur des chefs de projets dédiés répartis dans le monde entier et sur des SLA innovants en matière d'intégration de la communauté tout en alliant outils high-tech et expertise pour assurer le lancement, l'expansion et la gestion de communautés de commerce électronique. Entre autres avantages de ce service, on trouve rapidité d'exécution, gains de coûts, réduction de la complexité et efficacité accrue. GXS Community Link permet aux entreprises de lancer rapidement et avec succès tout projet de commerce électronique ou presque en s'appuyant sur l'offre sans égale de GXS alliant outils éprouvés et 35 années d'expérience en matière de déploiement et de gestion de communautés commerciales mondiales.

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 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 clients, 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/fr

1 AMR Research, "Supplier Collaboration Streamlines Direct Material Procurement," par Greg Aimi, Thursday, 19 janvier 2006.

Pour de plus amples renseignements (médias uniquement):

Lindsey Brookes, Harvard Public Relations Ltd.

Tel: +44 (0) 20 8759 0005 / +44 (0) 7966 389 702 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