

Le Programme de Reconnaissance Client de GXS reconnaît l'utilisation novatrice de solutions de commerce électronique inter-entreprises

Les lauréats européens se distinguent par un haut niveau d'intégration des partenaires commerciaux et d'efficacité de leur chaîne logistique

27 juin 2006 — GXS, un fournisseur leader de solutions de commerce électronique inter-entreprises, a annoncé aujourd'hui les lauréats 2006 de son programme de reconnaissance des clients européens. Le programme, qui reconnaît les entreprises démontrant une utilisation novatrice des solutions de commerce électronique inter-entreprises de GXS, récompense des entreprises dans trois catégories distinctes. Les lauréats européens du prix de reconnaissance de GXS sont aussi bien de grandes entreprises que des entreprises de petite et moyenne envergure (PME). Les catégories de prix incluent : « Meilleures contributions à l'accélération de la gestion de la chaîne logistique à la demande » et « Meilleure utilisation de Trading Grid pour améliorer l'efficacité de la chaîne logistique ». Les lauréats sont Azertia, Iceland Foods, Schenker AG, ST Microelectronics et Supply Direct.

Les clients nominés pour le prix de reconnaissance 2006 de GXS ont été évalués sur une gamme de critères par jury composé de Ken Vollmer, analyste senior chez Forrester Research; Clive Longbottom, directeur senior chez Quocirca; et Rowland Archer, Chief Technology Officer chez GXS. Les participants ont été jugés sur leur aptitude à exécuter des initiatives complexes de commerce électronique inter-entreprises, à permettre la participation de partenaires commerciaux aux initiatives de chaîne logistique et à améliorer l'efficacité de leur chaîne logistique grâce au déploiement de GXS Trading GridSM.

« Face à l'environnement commercial mondial de plus en plus complexe qui prévaut aujourd'hui, les entreprises doivent faire face aux défis liés à l'intégration de leurs partenaires commerciaux et à la rationalisation de leurs chaînes de l'offre et de la demande pour une plus grande efficacité des processus commerciaux, » a déclaré Clive Longbottom de Quocirca. « Ces prix récompensent les entreprises qui se sont distinguées par leurs efforts à exploiter la technologie de GXS et à créer des initiatives B2B réellement innovantes qui se répercutent sur les délais de livraison et les résultats nets de leurs entreprises. Ces entreprises lauréates font figure de modèle pour d'autres entreprises. »

Voici les lauréats européens 2006 du prix de reconnaissance et les catégories de prix :

- **Meilleure utilisation de GXS Trading Grid pour réduire la complexité du commerce électronique inter-entreprises** – Prix décernés aux clients qui masquent la complexité liée à l'existence de standards de commerce électronique B2B variés au sein de différentes communautés de partenaires et qui offrent ainsi l'avantage de simplifier l'expérience du client ou du fournisseur.

ST Microelectronics (ST) – ST est une société mondiale indépendante de semi-conducteurs basée en France. ST exploite GXS Trading Grid pour se relier à un vaste éventail de partenaires commerciaux dans le monde entier, y compris un réseau commercial en rapide évolution dans la région Asie-Pacifique. Grâce à Trading Grid, 90 pour cent des partenaires commerciaux de ST ont accès au commerce électronique, ce qui permet à la société de se concentrer sur ses compétences clés et ses clients et non sur la maintenance et l'intégrité de son réseau commercial.

Osram - Osram GmbH, basé à Munich en Allemagne, est le premier fournisseur mondial de LED et de lampes automobiles avec 49 usines dans 19 pays. Osram a reconnu qu'une infrastructure EDI unique et intégrée améliorerait l'approvisionnement et la livraison vers des destinations multiples et rationaliserait la gestion des exigences de ses partenaires commerciaux variés. Osram a automatisé une gamme complète de documents électroniques avec ses partenaires, notamment les factures, commandes, modifications, accusés de réception, avis de livraison et préavis d'expédition, et leur offre un choix de formats par l'intermédiaire de GXS Trading Grid. Osram a ainsi pu réduire ses coûts tout en fournissant de manière constante des niveaux de service de haut qualité.

- **Meilleure utilisation de GXS Trading Grid pour améliorer l'efficacité de la chaîne logistique** – Prix décerné au client qui a amélioré les processus de chaîne logistique tels que les prévisions, l'approvisionnement, la logistique, la facturation ou les paiements en réalisant des économies quantifiables au niveau des opérations.

Lauréats de la catégorie « Grande Entreprise » :

Schenker AG – Basé à Essen en Allemagne, Schenker AG est l'un des premiers fournisseurs mondiaux de services de logistique intégrée. Schenker a reçu ce prix en reconnaissance du réseau SWORD (Schenker Worldwide Online Real Time Data Network). Schenker, un client de longue date de GXS, gère SWORD depuis plus de 10 ans et a collaboré étroitement avec GXS pour maintenir SWORD à jour et faire évoluer ce réseau qui simplifie le commerce électronique inter-entreprises pour ses nombreux clients.

Iceland Foods – Iceland Foods, un détaillant européen de produits alimentaires, utilise plusieurs services de GXS pour rationaliser les opérations de chaîne logistique et se relier à un vaste éventail de partenaires commerciaux de tailles et de capacités technologiques différentes. Grâce à l'exploitation des services de GXS, notamment le service de messagerie globale et le service hébergé de conversion de données, Iceland Foods est en mesure d'obtenir des informations commerciales critiques de ses partenaires commerciaux sans leur imposer de contraintes et sans investissements supplémentaires en technologies de l'information. Iceland Foods a ainsi pu atteindre un taux d'adoption exceptionnel de 100 pour cent en matière d'utilisation de documents électroniques au sein de sa communauté de partenaires.

Lauréat de la catégorie « PME » :

Supply Direct – Supply Direct offre des services de gestion de restauration auprès d'institutions telles que des écoles, hôpitaux, maisons de soins et autres. Supply Direct, un client de longue date des solutions EDI de GXS, a décidé de mettre en œuvre GXS Application Integrator (AI), une solution logicielle puissante et intuitive de transformation des données qui simplifie l'intégration des données et offre une communication rapide et facile avec de larges communautés commerciales. Grâce à AI, Supply Direct prévoit éliminer tous les processus manuels liés à la communication avec les fournisseurs. Les employés pourront ainsi consacrer plus de temps aux besoins des clients et à l'amélioration des processus commerciaux dans d'autres domaines. Supply Direct est en voie de réduire le nombre de processus manuels de 70 pour cent à tout juste 30 pour cent d'ici la fin 2006.

- **Meilleure Contribution à l'accélération de la gestion de la chaîne logistique à la demande** – Prix décerné au client qui offre à ses partenaires commerciaux une solution de commerce électronique à la demande bénéficiant d'une fonctionnalité étendue qui n'est habituellement disponible qu'avec l'achat de licences logicielles onéreuses.

Azertia – Azertia offre des solutions innovantes et à forte valeur ajoutée liées aux technologies de l'information qui s'adressent à des entreprises internationales actives au sein de secteurs d'activité variés tels que les services financiers, l'administration publique, les services publics, les télécommunications et le secteur industriel. Afin de répondre aux exigences de ses clients en matière de gestion de contenu d'entreprise (ECM), d'externalisation

de processus métier (BPO), de stratégie numérique, de sécurité et de synchronisation des données, la société a développé une plate-forme d'intégration collaborative basée sur GXS Trading Grid. Cette plate-forme d'intégration unique est adaptée aux clients et regroupe des services et solutions sur mesure qui reflètent les exigences uniques de chaque entreprise.

GXS a également mis en place un programme de reconnaissance client en Amérique du Nord. Les lauréats du programme de reconnaissance des clients nord-américains de GXS sont Penske Logistics, InFocus Corporation, Nygard International, Herman Kay et Monarch Towel.

« Ayant reconnu que nos clients continuent à repousser les limites pour réaliser une intégration inter-entreprises exceptionnelle avec leurs partenaires commerciaux, nous avons créé ce programme pour distinguer les entreprises qui sont allées au-delà des stratégies de commerce électronique inter-entreprises classiques et qui ont mis en oeuvre une approche réellement novatrice de la gestion de la chaîne logistique » a déclaré Rowland Archer de GXS. Le programme de reconnaissance client de GXS montre les avantages commerciaux dont les entreprises peuvent bénéficier grâce à GXS Trading Grid d'une part, mais également grâce aux services d'intégration de la communauté et des services pour PME de la société. »

GXS Trading GridSM est la plate-forme d'intégration globale et unique de GXS qui permet d'adapter et de rationaliser les processus métier inter-entreprises. Trading Grid est la plus importante communauté de commerce électronique au monde et est utilisé chaque jour par plus de 40 000 partenaires commerciaux pour l'échange de biens et de services. Grâce à une plate-forme de commerce électronique inter-entreprises orientée vers les services, Trading Grid aide les entreprises à automatiser les communautés commerciales globales en réduisant les complexités introduites par des standards en évolution constante, en éliminant les tâches manuelles et redondantes, et en validant un nouveau degré d'intégration des processus et de veille économique.

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 active 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.

###

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

Pour de plus amples informations, veuillez contacter :

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