

Les services infogérés de GXS renforcent le commerce électronique inter-entreprises mondial de Avago Technologies

Une solution leader d'externalisation du commerce électronique B2B relie une grande société de semiconducteurs à des partenaires commerciaux internationaux.

8 novembre 2006 – GXS, un fournisseur leader de solutions de commerce électronique inter-entreprises, a annoncé aujourd'hui que Avago Technologies a mis en oeuvre les services infogérés de GXS pour assurer une connectivité efficace avec plus de 160 partenaires commerciaux à travers le monde. Avago, qui effectue plus de 100 000 transactions de commerce électronique par an, était à la recherche d'un fournisseur de commerce électronique inter-entreprises pouvant prendre en charge un grand nombre de standards et de protocoles tout en assurant une intégration efficace avec ses clients et fournisseurs mondiaux.

Avago Technologies est un fournisseur leader de produits semiconducteurs novateurs s'adressant à des applications industrielles, commerciales et de communication avancées. Créée récemment en tant que société indépendante après la scission de Agilent Technologies, Avago avait besoin de lancer rapidement un programme B2B complet pour la prise en charge de fonctions opérationnelles cruciales. Les services infogérés de GXS ont permis à Avago d'assurer une séparation sans heurts de Agilent en réduisant les perturbations pour leurs clients et leurs partenaires commerciaux tout en créant un modèle B2B efficace pour une évolutivité future.

« Aujourd'hui, les fabricants de haute technologie sont soumis à de nombreux défis et pressions issus de l'approvisionnement mondial, de nouveaux marchés émergents et de nouvelles réglementations environnementales et financières. Ces pressions entraînent des changements dans la manière dont les entreprises effectuent leurs échanges commerciaux et se relient à leurs fournisseurs, » a déclaré Steve Keifer, vice-président Marketing Industrie et Produit chez GXS. « Des entreprises telles que Avago doivent être dynamiques, flexibles et compétentes au niveau de tous les standards de commerce électronique ou presque afin de pouvoir répondre aux besoins de leur clientèle variée des secteurs de la haute technologie, de l'automobile et des télécommunications. Les services infogérés de GXS permettent à Avago d'acquérir un avantage concurrentiel et de maîtriser les exigences de l'environnement commercial mondial actuel. »

Les services infogérés de GXS apportent à de nombreux secteurs d'activité une plus-value commerciale unique, par exemple le secteur des biens de consommation, de la haute technologie et les services financiers, pour lesquels

l'efficacité du commerce électronique et de la chaîne d'approvisionnement est essentielle à la réussite de leur entreprise. Grâce à GXS, les entreprises sont en mesure de libérer des ressources internes pour les recentrer sur les principaux objectifs de l'entreprise, de réduire leurs coûts et de compenser le manque de compétences internes. Ceci est particulièrement important dans un contexte de scission tel que celui de Avago, dans le cadre duquel les ressources internes se consacrent essentiellement à la mise en œuvre rapide et efficace d'une infrastructure technologique indépendante. GXS est reconnu pour sa compétence en matière d'externalisation du commerce électronique inter-entreprises, pour son éventail de solutions B2B et pour sa capacité à supporter un vaste éventail de standards et de protocoles.

Dans le cadre de la scission d'Agilent, Avago a choisi d'externaliser ses opérations B2B vers un fournisseur qui serait en mesure d'assurer l'intégration avec ses partenaires de la chaîne d'approvisionnement. Les ressources internes d'Avago sont ainsi en mesure de se consacrer entièrement à la mise en place de son nouveau système de gestion intégré. Les services infogérés de GXS permettent à Avago de bénéficier d'une entreprise offrant de vastes compétences B2B et des solutions économiques et rapides. Avago peut à présent communiquer avec des clients et fournisseurs de toutes tailles ou de tout type et dans le monde entier.

GXS protège les entreprises de la complexité et des coûts engendrés par des avancées technologiques continues et leur évitent de supporter une multitude de standards en traduisant les documents vers le format privilégié du destinataire. Les entreprises sont ainsi en mesure de se consacrer à leurs opérations commerciales clés tout en ayant les moyens d'effectuer des opérations commerciales transparentes avec n'importe quel client ou fournisseur. De plus, les cycles de vie des produits deviennent de plus en plus courts. Afin de demeurer profitables, les fabricants de haute technologie se sont vus obligés d'être plus flexibles et réactifs aux changements de la demande du marché. Les fabricants technologiques font pression sur les entreprises de fabrication discrète et les fabricants de haute technologie pour qu'elles réalisent des chaînes d'approvisionnement basées sur la demande permettant des prises de décision en quasi temps réel. GXS permet aux entreprises d'automatiser les échanges d'informations et de processus et d'intégrer les informations critiques de la chaîne d'approvisionnement dans des processus métier de l'entreprise. Les entreprises sont ainsi en mesure de réduire le temps de commercialisation, d'optimiser les fonds de roulement et de mettre en place des méthodologies de type « Configure-to-Order ».

Selon le Yankee Group¹, « les fournisseurs de services infogérés peuvent aider les organisations à réduire les coûts liés à la gestion des clients et fournisseurs et leur permettre de répondre aux exigences en constante évolution de leurs partenaires commerciaux. En raison de leur compétence, de leur expérience, d'un réseau existant et d'une infrastructure partagée, cette solution est plus rapide et plus économique lorsqu'il s'agit de déployer le commerce électronique inter-entreprises vers un vaste éventail de partenaires commerciaux. Les fournisseurs de services infogérés B2B éliminent le principal obstacle à un déploiement efficace du commerce électronique inter-entreprises (en servant d'intermédiaire pour la mise en place d'accords techniques et d'accords sur les processus entre des organisations uniques et hétérogènes) et

constituent ainsi une option viable et efficace à la mise en œuvre du commerce électronique inter-entreprises au sein et entre plusieurs communautés commerciales. »

Les services infogérés de GXS offre une plus-value commerciale unique aux secteurs d'activité pour lesquels la mise en œuvre efficace de transactions électroniques inter-entreprises est essentielle à leur réussite. Les organisations qui prennent appui sur les services infogérés de GXS sont en mesure de libérer des ressources internes, de réduire leurs coûts et de compenser le manque de compétences internes en complétant leur service informatique par les services infogérés. GXS possède près de 20 ans d'expérience en matière d'externalisation du commerce électronique inter-entreprises et compte des clients dans le monde entier, parmi lesquels figurent Actaris, AMI Semiconductor, Bank of Montreal, BB&T, Exel Consolidated Services, Miller Brewing Company, National Instruments, Royal Bank of Canada et Thomson Consumer Electronics. Les services infogérés sont un élément essentiel de GXS Trading Grid et offrent l'infrastructure technique indispensable à la mise en œuvre d'un programme de commerce électronique mondial en regroupant gestion des transactions, traduction de données, administration des systèmes et outils de mesure des performances fournisseurs. Grâce aux services infogérés de GXS, nos clients bénéficient en outre de nos experts en commerce électronique B2B afin d'assurer une qualité exceptionnelle en matière de gestion de programme B2B, de gestion de la communauté et de support client. GXS Trading Grid est la plate-forme d'intégration globale et unique de GXS qui permet d'adapter et de rationaliser les processus métier inter-entreprises et est utilisé chaque jour par plus de 40 000 partenaires commerciaux pour l'échange de biens et de services.

A 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 GXS Trading GridSM pour optimiser et accélérer l'exécution des chaînes de l'offre et de la demande. GXS dessert une clientèle provenant des secteurs automobile, de la haute technologie, des biens de consommation, de la grande distribution et des services financiers. Ces entreprises prennent appui sur les solutions de chaîne logistique à la demande pour étendre les réseaux d'approvisionnement, optimiser les lancements de produits, automatiser les entrées en stock et améliorer la visibilité sur la chaîne logistique.

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 :

Alistair Kent, Harvard Public Relations Ltd.
Tel: +44 (0) 20 8759 0005 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