



Il Gruppo Carrefour da un anno gestisce in outsourcing su una piattaforma condivisa i suoi flussi EDI/B2B internazionali

20.000 fornitori e 60 milioni di messaggi transitano sulla piattaforma di scambio On Demand di Generix Group

Parigi e Torino, Novembre, 2011 — Il Gruppo Carrefour da un anno gestisce in outsourcing i suoi flussi EDI/B2B internazionali utilizzando la piattaforma On Demand di Generix Group: 20.000 fornitori da 14 paesi fanno confluire i loro flussi EDI sulla piattaforma di servizi condivisa EdiConnect. Ad un anno dall'avvio del servizio, Hervé Thoumyre, CIO del Gruppo Carrefour, e Jean-Charles Deconninck, CEO di Generix Group, fanno un primo bilancio.

Nell'ambito di un piano di sviluppo, verso la metà del 2009 il Gruppo Carrefour ha deciso di riorganizzare gli scambi internazionali EDI/B2B in atto tra le proprie insegne ed i fornitori. *"La piattaforma EdiConnect armonizza le soluzioni utilizzate in 14 paesi in Asia, Sud America ed Europa - le aree in cui noi operiamo - con le specificità delle esigenze locali. I volumi sono elevati: 20.000 fornitori e 400 partner commerciali sono attualmente connessi a EdiConnect", sottolinea Hervé Thoumyre, Chief Information Officer del Gruppo Carrefour. "Con un traffico annuale di tale portata (sono 60 milioni i messaggi scambiati), la qualità della gestione dei flussi internazionali dei dati è fondamentale per la nostra performance".*

Il numero due mondiale della GDO ha deciso di effettuare la migrazione della propria infrastruttura EDI/B2B nella cornice del progetto di trasformazione dei sistemi informativi lanciato nel 2007: *"E' una soluzione che estende la disponibilità del servizio, riduce il numero di errori/problemi, velocizza l'implementazione dell'EDI a livello internazionale e, in ultimo, serve in modo migliore i nostri clienti nel mondo",* ha aggiunto Hervé Thoumyre.

Carrefour sceglie una piattaforma collaborativa condivisa

Per implementare il modello, il Gruppo Carrefour ha deciso di dare in outsourcing la gestione dei suoi scambi. EdiConnect, il servizio gestito da Generix Group, viene fornito tramite una singola piattaforma utilizzata in condivisione da tutti i paesi. *"La piattaforma eroga, 24 ore su 24 e 7 giorni su 7, un servizio in grado di soddisfare i requisiti più time-critical nel trattamento dei flussi di scambio dati ed è adattabile alle peculiarità locali tipiche dei diversi paesi in cui viene impiegata. Ad esempio, gli ordini di preparazione devono essere imperativamente completati entro tempi molto stretti per avviare la gestione degli ordini dal punto di vista logistico...Il servizio viene valutato grazie ad indicatori di performance molto stringenti, la cui soddisfazione fornisce garanzie in termini di affidabilità e sicurezza. La gestione in modalità SaaS - Software as a Service sgrava i nostri team da tutta una serie di compiti operativi di routine, consentendo loro di focalizzarsi invece sulle proprie attività core. Ed il ROI finale ovviamente si calcola sull'insieme di tutti questi fattori",* ha concluso Hervé Thoumyre.

Le soluzioni collaborative Generix Group per la gestione di workflow complessi

Esperto nella gestione di workflow critici, Generix Group serve in modalità SaaS già circa 2.100 aziende a livello internazionale, tra cui Henkel, Galeries Lafayette, PepsiCo France, Kuehne + Nagel, Cora, Ferrero, FNAC. Le soluzioni del Gruppo per la gestione collaborativa della supply chain rispondono agli standard più elevati imposti dalle aziende della distribuzione attive con molteplici fornitori e su un ampio numero di reference prodotto.

"I nostri clienti vogliono diminuire le scorte e accelerare la rotazione prodotti, ogni giorno ci confrontiamo con questioni legate alla gestione di ordini, inventario, consegne, fatturazione...tutte aree che funzionano di gran lunga meglio con l'automatizzazione dei compiti. Sulle nostre piattaforme collaborative transita giornalmente oltre un milione di messaggi, spesso associati a workflow critici e a scadenze molto strette", ha commentato Jean-Charles Deconninck, Chief Executive Officer di Generix Group.

"La piattaforma internazionale dei servizi gestiti per conto del Gruppo Carrefour si caratterizza per l'elevato volume dei dati trattati, per la criticità dei workflow e per i tempi di trattamento estremamente stringenti".

Il principio base su cui si fondano i contratti SaaS è identificabile nell'offerta di un catalogo di servizi applicativi definiti "changes". La piattaforma EdiConnect è costantemente arricchita nel tempo di nuovi servizi, quali i connettori recentemente annessi per la gestione di nuovi protocolli bancari.

"Il SaaS crea una nuova epoca in cui i 'clienti' diventano 'consumatori di servizi', la cui fedeltà dipende dalla qualità delle nostre prestazioni e della nostra organizzazione e, in ultimo, dalla capacità di rimanere all'altezza delle loro aspettative in termini di performance operativa. Essere fornitore SaaS comporta di necessità un'evoluzione organizzativa che consenta di essere sempre allineati alle richieste dei clienti e il customer care risulta un fattore davvero fondante in questo scenario", ha aggiunto Jean-Charles Deconninck.

SaaS è sempre più scelto per la gestione degli scambi EDI/BtoB

Nell'esercizio 2010/2011, la vendita di applicativi basati su SaaS ha pesato per oltre 10 M€ sul fatturato consolidato di Generix Group, quasi il 25% dei ricavi legati alla sola attività di sviluppo. L'aumento costante di questa cifra (+33% nel 2010/2011) riflette con evidenza la crescita della domanda di servizi SaaS. *"In anni recenti l'EDI è diventato sia una commodity che uno strumento strategico indispensabile per l'ottimizzazione dei workflow critici; il suo ruolo è divenuto simile a quello dell'elettricità: una commodity essenziale sia nei progetti più complessi che nella vita quotidiana di ciascuno di noi. Molti dei nuovi progetti EDI/BtoB includono tecnologie quali il Cloud, e oggi sempre più clienti preferiscono il SaaS alle soluzioni su licenza. Come già accaduto per i mercati degli strumenti per la comunicazione, per la gestione delle risorse umane e per il CRM, anche il mercato dell'EDI si è spostato fortemente verso il SaaS, in grado di offrire una maggiore flessibilità, e le soluzioni collaborative Generix per la gestione della supply chain sono parte di questo diffuso movimento",* ha concluso Jean-Charles Deconninck.

Con oltre il 35% di share di mercato*, Generix Group è leader assoluto in Francia nella vendita di soluzioni EDI/BtoB per lo scambio dati ed è uno dei principali software vendor a livello europeo.

** Fonte: analisi Gartner "Revenues by Country & Segment 2010" dei mercati AIM*

Generix Group

Software vendor specializzato nello sviluppo di servizi applicativi in modalità SaaS, Generix Group offre le proprie soluzioni collaborative all'ecosistema del commercio: dai produttori di beni di largo consumo e dalla distribuzione alimentare e specializzata, agli operatori logistici e del trasporto, alle aziende dell'e-commerce. L'offerta comprende un'ampia gamma di soluzioni progettate per potenziare la collaborazione intra- ed inter-impresa grazie all'automatizzazione degli scambi e delle integrazioni B2B/A2A (fatturazione elettronica, gateway e portali B2B,...).

Con un fatturato consolidato di 67 M€, Generix Group è leader europeo nelle soluzioni collaborative per il commercio e per la gestione della supply chain: Carrefour, Gefco, Leroy Merlin, Nestlé, Unilever, DHL Exel Supply Chain, Louis Vuitton Sodial, Metro, Sara Lee, Kuehne+Nagel, Cdiscount....1500 distributori, produttori di beni CPG e 3PL nel mondo hanno già scelto le soluzioni di Generix Group per il "collaborative business".

Per approfondire: www.it.generixgroup.com

Per maggiori informazioni:

Generix Group

Isabelle VILTARD Communication Service

E.mail : iviltard@generixgroup.com

Tel. : +33 1 77 45 42 02

Oppure contattare:

Contatto stampa: UBIFRANCE Italia – Pole Presse Barbara Galli

Corso Magenta, 63 – 20123 Milano

Tel. 02 48 547 310

barbara.galli@ubifrance.fr

www.ubifrance.fr

www.ubifrance.com/it

<http://twitter.com/ubifranceitalia>