



Programmes d'automatisation des partenaires

Dans le monde des affaires actuel si exigeant, l'échange d'information avec nos partenaires clés devient encore plus important. Grâce à l'échange électronique d'informations, vous pouvez augmenter l'automatisation des processus et réduire ainsi les erreurs et les frais de traitement. Chez Air Products, nous échangeons déjà des données avec nos clients, nos fournisseurs et nos co-entreprises par un certain nombre de solutions techniques. Nous avons apporté d'importantes améliorations aux processus commerciaux avec ces partenaires, engendrant des avantages pour toutes les parties.

Avantages du partenariat

- Connexion unique, rentable
- Réduction des erreurs
- Augmentation de l'automatisation des processus
- Réduction des coûts d'exécution
- Accès à davantage d'informations

Nous comprenons que les entreprises ont des ressources et des exigences différentes. Pour contribuer à faciliter cet échange de données, Air Products compte un certain nombre de solutions personnalisées, adaptées aux besoins de nos différents partenaires. Nous avons activé le portail clients APDirect® qui permet aux utilisateurs de consulter notre site Web afin d'y récupérer des informations ou passer des commandes. Pour nos clients et fournisseurs souhaitant échanger directement des données entre les systèmes informatiques, nous offrons une variété de solutions de pleine connectivité. Ces solutions vont de l'EDI (échange de données informatisées) traditionnel et des capacités de dettes directes jusqu'à l'intégration par des concentrateurs tels qu'Elemica en place pour piloter les programmes d'automatisation des partenaires d'Air Products.

Des connexions qui dépassent votre imagination

Le concentrateur réseau Elemica est un groupe croissant d'entreprises de produits chimiques offrant un seul point de connexion pour les transactions entre plusieurs partenaires commerciaux. Son but est de faciliter les relations mondiales clients-fournisseurs et de réduire les coûts d'achèvement en déplaçant les processus commerciaux actuels vers le Web. Ceci a permis à Air Products de créer un certain nombre de connexions avec ses partenaires clés.



Rentable

Traditionnellement, la connexion à votre partenaire commercial coûte cher. Les deux partenaires doivent partager cette dépense qui englobe surtout des frais informatiques. Les entreprises ont besoin de matériel pour établir un pont avec les partenaires et les experts en données, permettant d'en arriver à une configuration répondant aux exigences de chaque entreprise. Puisque Elemica fournit une connexion au concentrateur, vous ne payez qu'une seule fois vos experts en données. Bien que toutes les entreprises du réseau utilisent le code XML de CIDX (Chemical Industry Data eXchange), elles peuvent avoir différentes versions. Elemica traduit d'une version à l'autre pour réduire les coûts du membre du réseau.

Réduire les coûts de traitement

Grâce à notre partenariat avec Elemica, nous avons témoigné d'une réduction des coûts de matériel, des coûts de données et des coûts de gestion de normes multiples. C'est donc un moyen rentable d'établir une connexion. La liste suivante de documents disponibles illustre la quantité d'informations disponibles.

- **Créer une commande/Changer une commande**

Pour le vendeur d'un produit, créer une commande et changer une commande est l'équivalent électronique du fax ou d'un appel téléphonique. Ceci vous offre exactement ce que l'acheteur désire, directement de son système. Il n'y a aucune possibilité d'erreur puisque vous recevez les mêmes données que celles vues par l'acheteur. Vous voyez exactement ce que l'acheteur veut, éliminant ainsi aussi la possibilité d'une mauvaise interprétation des données par les représentants du service clientèle. Le changement électronique des commandes évite quant à lui toute confusion sur le changement apporté. Votre système dorsal peut être configuré pour expliquer exactement ce qui est modifié.

- **Réponse à la commande**

Ceci permet à l'acheteur de savoir exactement ce que le fournisseur peut offrir. Ceci inclut les quantités de produits, les dates de livraison, le prix et plus encore. Chez Air Products, nous avons intégré cette fonctionnalité à notre système SAP. Nous comparons les réponses aux commandes qui nous arrivent aux commandes d'achat initiales. Si elles ne concordent pas, nous en avisons les parties appropriées. Ceci fournit des informations actualisées sur l'inventaire et des dates de livraison réalistes.

- **Préavis d'expédition**

Un préavis d'expédition peut vous aider à gérer votre inventaire en vous avisant de la quantité de produits expédiés. Vous pouvez obtenir aussi des renseignements sur l'inventaire, l'expédition et la livraison, afin de planifier vos commandes subséquentes. Cette démarche permet aux acheteurs de gérer sur place les inventaires de matières premières.

- **Facture**

Avec l'automatisation des commandes et le transfert des données entre les deux partenaires, une facture peut être traitée automatiquement dans le système d'un acheteur, comparée à la commande et aux détails de livraison, et payée en conséquence. Ceci réduit les erreurs et fait en sorte que le client reçoit la facture au format demandé.

- **Rejet de facture**

L'automatisation de la facture permet au système dorsal de gérer les données. Un document de rejet de facture peut servir à souligner les écarts à un fournisseur dès réception de la facture, et non trente jours plus tard lorsque le fournisseur n'a pas reçu son paiement.

pour en savoir plus
www.airproducts.com