

JOVIAL : Le commentaire du CIO de ARGO-HYTHOS sur son choix de la solution d'EDI de crossgate

03-12-2007

-

« Une implémentation maison aurait été trop coûteuse et pas assez transparente. C'est la raison pour laquelle nous avons choisi le système d'EDI à la demande de crossgate. Le spécialiste des échanges B2B n'est pas qu'un partenaire expérimenté et compétent, son offre EDI est vraiment intéressante et elle nous semble pleine de promesses, » explique, avec enthousiasme (sic), Kai Sievers, CIO de ARGO-HYTHOS.

-

C'est en ces termes que crossgate, un spécialiste de l'intégration B2B et de l'automatisation des échanges électroniques, fait intervenir son client ARGO-HYTHOS dans un communiqué.

-

Communiqué qui retient d'abord l'attention par son titre : « ARGO-HYTHOS utilise les nouveaux services B2B Services 360° pour SAP de crossgate »

-

Curieusement, ce genre hermétique aux non spécialistes peut interpeller les profanes : 360°, cela éveille la curiosité.

-

Dans le déroulé du communiqué, la citation du responsable informatique de ARGO-HYTHOS est exemplaire.

-

Les mots clés, qu'on imagine en bonne place dans l'argumentaire commercial, y figurent : (moins) coûteuse, transparent, à la demande, partenaire, expérimenté, compétent, intéressante, promesses.

-

Mais ce qui retient surtout l'attention : c'est l'allusion à l'enthousiasme.

-

« Méfiez-vous des adjectifs, ils sont comme l'acné d'un texte », disait Françoise Giroud.

-

Pas toujours.

-

Ici, le substantif enthousiasme fait la différence : il donne une dimension vivante et vraie à cet exercice convenu de la citation du client.