



IN THE NEWS

100 Edison Park Drive, Gaithersburg, MD 20878, U.S.A. • +1-800-560-4347 t • +1-301-340-4000 t • www.gxs.com

Le magazine *START-IT* décerne à GXS et Microsoft la médaille d'or du tout nouveau prix *Power of Partnerships*

Le partenariat axé sur la chaîne d'approvisionnement est nommé « ultime stratégie go-to-market »

GAITHERSBURG, Md. — 02 juillet 2007 — GXS, un fournisseur leader de solutions de commerce électronique inter-entreprises, a annoncé aujourd'hui avoir remporté avec Microsoft Corp. le prix *Power of Partnerships* décerné par le magazine *START-IT*. Ce prix est décerné aux entreprises ayant formé des partenariats qui conçoivent et établissent une stratégie client unique à même de mieux servir leurs clients mutuels aujourd'hui et dans le futur. En mai 2006, GXS et Microsoft ont annoncé une alliance visant à faciliter les initiatives d'intégration B2B sur l'ensemble des chaînes d'approvisionnement en proposant une offre conjointe de logiciels et de services.

Dans le cadre de leur partenariat, GXS et Microsoft ont commercialisé conjointement leurs meilleures solutions B2B pour permettre à des entreprises de toutes tailles et dans le monde entier de mettre en place des réseaux de commerce électronique collaboratifs et temps réel qui relient les partenaires commerciaux sur l'ensemble des chaînes d'approvisionnement mondiales. Au cœur de cette alliance, on trouve les solutions GXS Trading Grid[®], Microsoft BizTalk Server 2006, SQL Server 2005 et le système 2007 Microsoft Office. GXS et Microsoft ont regroupé ces technologies pour permettre à des entreprises de toutes tailles de mieux gérer leurs chaînes d'approvisionnement grâce à un renforcement de l'automatisation et une réduction des coûts opérationnels.

« Nous sommes très heureux de recevoir ce prix en reconnaissance de la valeur de notre alliance avec Microsoft, laquelle a donné le jour à une solution intégrée et fiable permettant de répondre aux défis commerciaux de nos clients, » a déclaré John Radko, Chef Technology Strategist chez GXS. « Ensemble, les solutions à la demande de GXS et les logiciels de pointe de Microsoft offrent aux clients une gestion unifiée et une plate-forme fiable et interopérable pour la gestion de la chaîne d'approvisionnement. En outre, notre collaboration avec Microsoft ne fait que commencer. Nous continuons à examiner comment unir nos technologies de manière à fournir à nos clients les moyens d'optimiser la performance de leur chaîne d'approvisionnement mondiale. »

L'alliance entre GXS et Microsoft repose sur plusieurs initiatives. Microsoft a tout d'abord recommandé GXS Trading Grid comme réseau B2B mondial de choix pour BizTalk Server 2006. GXS a déployé la technologie Microsoft au sein de GXS Trading Grid pour aider ses clients à étendre leurs investissements internes dans les technologies Microsoft .NET vers des partenaires commerciaux externes de manière à assurer une intégration B2B sans faille. L'utilisation conjointe de Microsoft BizTalk Server 2006 et de GXS Trading Grid offre aux entreprises une plate-forme unique qui s'étend sur

les logiciels de poste de travail, de serveur et de services que les entreprises peuvent mettre en œuvre pour tous les processus B2B afin d'assurer leur succès. Par ailleurs, une solution Grid Ready reposant sur BizTalk Server 2006 a été mise à la disposition des clients de GXS et leur permet ainsi d'intégrer facilement et simultanément jusqu'à plusieurs centaines de partenaires commerciaux. La collaboration entre Microsoft et GXS a également pour but de faciliter et d'améliorer l'intégration entre le poste de travail et la chaîne d'approvisionnement. Ensemble, les deux sociétés veulent transformer radicalement la manière dont les Information Workers participent aux processus de commerce électronique B2B avec leurs partenaires commerciaux.

« Jusqu'à présent, notre alliance avec GXS est un succès intégral, comme l'attestent ce prix et la mise en œuvre de la solution conjointe par des clients répartis sur divers secteurs d'activité, » a souligné Maureen Hughes, chef de produit senior chez Microsoft. « Grâce à une collaboration plus étroite avec nos clients, nous avons une connaissance plus approfondie des facteurs de succès pour leur entreprise et de la manière dont nous pouvons les aider à assurer une meilleure intégration avec leurs clients et partenaires. Nous mettons ce savoir en pratique en renforçant ce partenariat entre nos deux entreprises et en assurant une plus grande interopérabilité entre différentes plates-formes technologiques. »

GXS collabore également avec Microsoft dans le cadre de l'Interop Vendor Alliance. Créée en 2006 par Microsoft, le groupe Interop Vendor Alliance est actif dans tous les secteurs d'activité et a pour mission d'identifier et de communiquer des opportunités permettant de relier des personnes, des données et des systèmes hétérogènes en assurant une meilleure interopérabilité avec les systèmes Microsoft. Pour plus d'informations sur l'Interop Vendor Alliance, rendez-vous sur leur site Web <http://www.interopvendoralliance.org/>.

Selon Peggy Smedley, chef de rédaction du magazine *START-IT*, « on constate depuis peu un effort concerté au sein de l'industrie manufacturière pour former des partenariats stratégiques. Le partenariat entre GXS et Microsoft est un exemple de premier ordre d'un partenariat stratégique qui présente aux fabricants d'importants avantages potentiels. Avec la prolifération de la technologie sur l'ensemble des entreprises de l'industrie manufacturière, les fabricants ont besoin de solutions compatibles et intégrées. GXS et Microsoft offrent aux fabricants deux solutions en une qui répondent non seulement aux exigences spécifiques des clients, mais le font également de manière intégrée. »

Les solutions B2B à la demande de GXS reposent sur GXS Trading Grid, une plate-forme d'intégration et de commerce électronique inter-entreprises mondiale qui soutient la création et l'adoption de solutions de chaîne logistique à la demande pour des entreprises de toutes tailles. GXS Trading Grid est la plus importante communauté de commerce électronique au monde et est utilisée par plus de 35 000 clients pour l'échange de biens et de services, l'amélioration de la visibilité sur les opérations logistiques mondiales et la synchronisation des données produits. Trading Grid aide les clients à automatiser les communautés commerciales mondiales en réduisant les complexités introduites par des standards en évolution constante, en éliminant les tâches manuelles et redondantes et en assurant les plus hauts niveaux d'intégration B2B et de collaboration.

À propos de *START-IT*

Le magazine *START-IT* aide les fabricants à profiter pleinement de la puissance des partenariats en soulignant l'importance des partenariats technologiques et les possibilités de collaboration entre ces partenaires afin de leur permettre d'atteindre leurs objectifs par la mise en œuvre de la technologie. *START-IT* souligne la puissance des partenariats et constitue pour des décideurs répartis sur l'ensemble des secteurs de production la principale source de stratégies commerciales permettant de tirer le meilleur parti des technologies actuelles.

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, la synchronisation 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 Grid® pour étendre les réseaux d'approvisionnement, optimiser les lancements de produits, automatiser les entrées en stock, gérer les paiements électroniques et améliorer la visibilité sur la chaîne logistique. Grâce à une présence mondiale inégalée, une gestion des partenaires commerciaux éprouvée et des services d'externalisation du commerce électronique inter-entreprises, les solutions à la demande de GXS optimisent les bénéfices de l'intégration pour toutes les entreprises.

Basée à Gaithersburg, Maryland, GXS offre un vaste réseau mondial à des clients établis en Amérique, en Europe et en région Asie-Pacifique. Retrouvez GXS sur le Web sur www.gxs.com.

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

###

Contact de presse :

Allison Tobin

GXS

+1 (301) 340-4988

allison.tobin@gxs.com