

## GXS annonce les lauréats 2007 du Prix de Reconnaissance Client

*Les lauréats symbolisent la diversification mondiale des clients et de leurs chaînes d'approvisionnement*

**18 septembre 2007** — GXS, un fournisseur leader de solutions de commerce électronique inter-entreprises, a annoncé aujourd'hui les lauréats de son Programme Mondial de Reconnaissance Client 2007. Le programme, qui reconnaît les entreprises démontrant une utilisation novatrice des solutions à la demande disponibles par l'intermédiaire de GXS Trading Grid®, distingue les gagnants au niveau mondial dans quatre catégories distinctes. Ces catégories regroupent *Meilleure utilisation de GXS Trading Grid pour renforcer l'automatisation du commerce électronique B2B*, *Meilleure utilisation de l'externalisation du commerce électronique B2B pour accélérer la différenciation concurrentielle*, *Meilleure utilisation de GXS Trading Grid pour améliorer la visibilité mondiale de la chaîne logistique* et *Meilleure utilisation de GXS Trading Grid pour accélérer la mondialisation de la chaîne logistique*. Les lauréats sont International Post Corporation, Panasonic, PepsiAmericas et Tesco.

Les entreprises nominées pour le Prix de Reconnaissance 2007 de GXS ont été évaluées par un jury éminent d'analystes de AMR Research. Les lauréats, qui représentent un éventail de secteurs d'activité et de marchés géographiques, ont fait preuve de pratiques d'excellence dans le cadre de leurs programmes de commerce électronique inter-entreprises en utilisant GXS Trading Grid pour améliorer et rationaliser leurs chaînes d'approvisionnement mondiales. « Ces entreprises illustrent la valeur importante que la communication B2B, ainsi qu'une proche collaboration avec les partenaires commerciaux, peut apporter à la chaîne d'approvisionnement, » a souligné John Fontanella, vice-président à la Recherche et membre du comité d'évaluation de AMR Research.

Les lauréats par catégorie sont :

- **International Post Corporation (IPC): Meilleure utilisation de GXS Trading Grid pour accélérer la mondialisation de la chaîne logistique.** Ce prix reconnaît l'entreprise qui a exploité au mieux GXS Trading Grid pour développer et maintenir des chaînes d'approvisionnement mondiales hautement concurrentielles dans un monde de plus en plus plat. La mission de IPC, détenue conjointement par 24 organisations postales à travers le monde, est d'améliorer la performance des services postaux (lettres, colis et coursiers) dans le monde entier. Les paiements des envois entre services postaux reposent sur une livraison dans les délais prévus et une confirmation électronique rapide de la livraison. IPC envoie des lettres-test à des adresses du monde entier en déployant la technologie d'Identification par Radio Fréquence (RFID) afin d'observer les délais de livraison et fournit des rapports avec ces informations aux clients de ses services postaux. GXS Trading Grid véhicule environ 40 000 messages RFID et de suivi par jour pour IPC, atteignant jusqu'à 80 000 messages par jour pendant les vacances de Noël. Cela représente environ 35 millions de sacs et de bacs postaux chaque année. IPC continue d'étendre ce projet vers d'autres pays et est en mesure de le faire en partie grâce à GXS. GXS protège IPC des nombreuses technologies et protocoles utilisés par les clients de ses services postaux, simplifiant ainsi le déploiement vers de nouveaux pays et optimisant le suivi des informations pour IPC.

- **Panasonic** (la marque leader de Matsushita Electric Industrial Co.): **Meilleure utilisation de GXS Trading Grid pour améliorer la visibilité mondiale de la chaîne logistique**. Ce prix reconnaît l'entreprise qui a amélioré ses processus de chaîne logistique, tels que les prévisions, l'approvisionnement, la logistique, la facturation et/ou les paiements, grâce à une meilleure visibilité des réseaux et des opérations de chaîne logistique. Panasonic a mis en œuvre et déployé avec succès le service de visibilité logistique de GXS Trading Grid afin de suivre les livraisons de sa ligne de produit la plus stratégique et la plus profitable : Les télévisions à écran plat Plasma. La mise en œuvre a entraîné une meilleure qualité et une plus grande exactitude des transactions logistiques de l'entreprise tout en fournissant des analyses basées sur des exceptions et en résolvant les incertitudes de la chaîne logistique. La solution de GXS dote Panasonic d'informations exploitables pour fournir des engagements précis à ses clients détaillants. Elle est en outre un élément clé des initiatives d'exécution des commandes clients et de futures initiatives VMI (Vendor Managed Inventory).
- **PepsiAmericas: Meilleure utilisation de l'externalisation B2B pour accélérer la différenciation concurrentielle**. Ce prix reconnaît l'entreprise qui a externalisé son programme de commerce électronique inter-entreprises par l'intermédiaire des Services Infogérés de GXS pour améliorer considérablement ses capacités de commerce électronique B2B. Lorsque PepsiAmericas s'est tournée vers GXS en 2006, l'entreprise recevait de nombreuses requêtes de ses principaux détaillants demandant l'intégration de nouveaux types de transaction et protocoles dans son programme B2B. Dans le souci de mieux servir ces détaillants et d'assurer que l'entreprise puisse répondre aux exigences de ses clients et partenaires commerciaux dans les meilleurs délais, PepsiAmericas a externalisé son programme B2B vers GXS. Depuis la mise en œuvre du programme il y a quelques mois, PepsiAmericas peut à présent prendre en charge un éventail de services de commerce électronique pour ses clients et a répondu à plus de 40 requêtes B2B en suspens de clients et fournisseurs. Elle a également réduit ses coûts de transaction et a conçu un plan qui prend appui sur GXS Trading Grid pour permettre à ses clients de plus petite envergure d'effectuer du commerce électronique.
- **Tesco : Meilleure utilisation de GXS Trading Grid pour renforcer l'automatisation du commerce électronique inter-entreprises**. Ce prix reconnaît l'entreprise qui a considérablement renforcé les niveaux d'automatisation dans son réseau de commerce électronique B2B au cours des douze derniers mois. Tesco, le plus grand détaillant de Grande-Bretagne et le sixième plus grand détaillant au monde, envoie et reçoit plus de 1 000 000 de documents par mois, dont 42 000 sont traités sur papier. Tesco voulait encore réduire ses documents papier et a choisi pour cela les services d'automatisation et d'intégration de la communauté de GXS Trading Grid. Depuis le déploiement de la solution, Tesco a ajouté plus de 300 fournisseurs de petite et moyenne envergure à son réseau électronique de partenaires commerciaux, réduisant ainsi son volume de documents papier de plus de 30 pour cent à 28 000 documents par mois. Grâce à GXS, Tesco réduit continuellement ses transactions papier et un pourcentage de plus en plus élevé de la communauté commerciale de Tesco bénéficie des avantages du commerce électronique.

« Nos clients continuent de placer la barre plus haut pour atteindre une intégration B2B exceptionnelle avec leurs partenaires commerciaux. Nous avons créé ce programme pour honorer les entreprises qui sont allées au-delà des stratégies de commerce électronique inter-entreprises classiques et qui ont mis en œuvre une approche réellement novatrice de la gestion de la chaîne logistique » a déclaré Bobby Patrick, vice-président senior marketing chez GXS. Ces prix honorent plus particulièrement les entreprises qui se sont distinguées par leurs efforts à exploiter GXS Trading Grid pour maximiser la performance de leurs réseaux B2B par l'intermédiaire des solutions de commerce électronique à la demande de GXS. Nous sommes fiers du rôle influent que GXS a joué en assurant le succès de ces projets et nous espérons qu'ils serviront d'exemples convaincants pour d'autres entreprises à travers le monde. »

GXS Trading Grid est 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 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. Pour plus d'informations sur GXS, rendez-vous sur [www.gxs.com/fr/](http://www.gxs.com/fr/).

###

### **Pour de plus amples informations, veuillez contacter :**

Denise Oakley, Director, Marketing Programmes International GXS

Tel - +44 (0) 1932 776408 / +44 (0) 7768 537 481 Email: [denise.oakley@gxs.com](mailto:denise.oakley@gxs.com)