

## Global eXchange Services étend sa présence en Chine avec Bsteel

La filiale TI du plus grand producteur chinois de fer et d'acier choisit GXS pour le développement d'une plateforme B2B

**4 janvier 2005** – Soulignant sa capacité à mener la nouvelle génération de commerce électronique inter-entreprises mondial, Global eXchange Services (GXS) a annoncé aujourd'hui avoir été sélectionné par Bsteel®, la filiale B2B et e-business de Baosteel Group Corporation (Baosteel), dans le but de développer une passerelle B2B et un service de chaîne logistique qui permettra aux services de Baosteel de se connecter à leurs fournisseurs. Bsteel utilisera GXS pour améliorer l'efficacité de ses processus métier dans les domaines de l'approvisionnement, de la logistique et du service à la clientèle.

En tant que plus grand producteur de fer et d'acier en Chine, Baosteel dessert les secteurs des appareils ménagers, de l'automobile, du pétrole et de la construction navale. La société publique, qui produit plus de 20 millions de tonnes d'acier brut par an, est en cours de réorganisation de ses processus métier stratégiques afin d'y inclure l'intégration de la chaîne logistique et la centralisation de l'approvisionnement et de la logistique. Bsteel avait besoin d'une solution qui permette à la société de se connecter à ses fournisseurs et qui mette en place un service de chaîne logistique global et centralisé desservant aussi bien les clients majeurs de Baosteel que ses services internes.

Bsteel a choisi la technologie GXS Enterprise System™, une solution d'intégration de GXS Trading Grid<sup>SM</sup>, une plateforme d'intégration de données évolutive et fiable qui gère l'échange des transactions entre partenaires commerciaux et applications internes dans un souci de visibilité sur la chaîne logistique. GXS Enterprise System™ allie des capacités de traduction des données, de routage des transactions et d'intégration des processus métier au sein d'un système unique pour offrir une efficacité accrue des transactions quotidiennes de gros volume tout en gérant les transactions non routinières de manière exacte, consistante et efficace. Vers la fin 2005, Bsteel s'attend à tirer parti de Enterprise Nouvelle Génération – une importante migration alliant les avantages de la technologie Enterprise System et webMethods Fabric pour créer une solution d'intégration B2B s'appuyant à 100% sur J2EE.

« Nous avons choisi GXS de préférence aux prestataires concurrents en raison de leur présence globale étendue et de leur expertise approfondie de la chaîne logistique, » a précisé John Zhang, président, Bsteel. « L'exploitation de GXS Enterprise System nous permettra de simplifier nos efforts d'intégration et de rationaliser notre chaîne logistique. Lorsque que le système sera implémenté, les 2 000 fournisseurs de Baosteel seront en mesure d'améliorer leurs processus de transactions métier en se connectant à des processus commerciaux numérisés dans le monde entier. »

Selon le rapport de Gartner, Inc. intitulé « China's Emergence Transforms the Business World, April 24, 2004, » « ...la Chine est passée d'une nation en voie de développement vers une « success story » globale affichant un taux de croissance du produit intérieur brut (P.I.B.) de neuf pour cent en moyenne. L'activité économique chinoise a été multipliée par sept depuis 1979, et l'évolution du volume commercial est encore plus stupéfiante avec un taux de croissance de 2 700 pour cent pendant la même période. »

« Nos technologies permettent à des sociétés globales telles que Baosteel d'améliorer leurs relations commerciales et de continuer à récolter les bénéfices d'une collaboration étroite au sein de la chaîne logistique, » a souligné Ben Wong, vice-président Asie-Pacifique chez GXS. « Baosteel figure parmi les plus grandes entreprises en Chine, c'est pourquoi cette implémentation aura un impact considérable sur 2 000 producteurs en Chine et à travers le monde. »

#### **À propos de Bsteel**

BSTEEL ONLINE CO., LTD (Bsteel) est un fournisseur expérimenté de solutions de commerce électronique inter-entreprises. Le modèle commercial B2B est favorable à l'industrie traditionnelle et il franchit enfin le pas de l'économie classique vers la nouvelle économie de l'internet. L'objectif de Bsteel est de former une alliance commerciale et d'offrir des services professionnels aux producteurs et consommateurs mondiaux de fer et d'acier par le biais de services étendus d'information et d'échange commercial en ligne et d'un support technique. Les membres de Bsteel sont en mesure d'effectuer des échanges commerciaux dans un environnement sécurisé, fiable et efficace, et de négocier les meilleures conditions au sein d'un marché étendu. Pour plus d'informations, rendez-vous sur [www.bsteel.com](http://www.bsteel.com).

#### **À propos de Global eXchange Services**

Global eXchange Services (GXS) est un leader mondial dans le domaine des solutions de commerce électronique inter-entreprises ("B2B") visant à simplifier et optimiser l'intégration des processus métier et le travail en collaboration. De nombreuses entreprises de par le monde, dont plus de la moitié des 500 sociétés classées par la revue Fortune, s'appuient sur les solutions globales d'interopérabilité et d'exécution de la chaîne logistique de GXS pour parvenir à l'équilibre parfait entre offre et demande. Largement actives au plan de la standardisation internationale, les solutions GXS, basées sur la plate-forme Trading Grid<sup>SM</sup>, aident l'ensemble des utilisateurs, quelle que soit leur taille, à se connecter avec leurs partenaires internationaux, à synchroniser les informations sur les produits et à optimiser l'exécution des chaînes logistiques. Basée à Gaithersburg, Maryland, GXS offre à la fois des débouchés commerciaux et des services de support aux entreprises et à leurs partenaires répartis dans le monde. Pour plus d'informations sur GXS, rendez-vous sur [www.gxs.com](http://www.gxs.com) <<http://www.gxs.com>>.

#### **Contactes de presse:**

Lindsey Brookes, Harvard Public Relations Ltd.

Tel: +44 (0) 20 8759 0005 / +44 (0) 7909 524 426 Email: [gxs@harvard.co.uk](mailto:gxs@harvard.co.uk)

Denise Oakley, European marketing programmes director, GXS

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