

GXS est positionné dans le Quadrant des « Leaders » du Magic Quadrant du 1^{er} trimestre 2006 consacré aux fournisseurs de services d'intégration

L'évaluation est basée sur la complétude de la vision et la capacité à exécuter

25 janvier 2006 — GXS, un fournisseur leader de solutions de commerce électronique inter-entreprises, a annoncé aujourd'hui avoir été positionné dans le quadrant des leaders du *Magic Quadrant for Integration Service Providers* de Gartner du 1^{er} trimestre 2006¹. Le rapport, publié récemment par Gartner, Inc., l'un des premiers cabinets mondiaux d'étude et de conseil, a évalué 12 éditeurs sur le marché des services d'intégration en fonction de leur capacité à exécuter et de la complétude de leur vision.

Selon Gartner, les « leaders » sont des éditeurs qui, outre leurs bons résultats enregistrés à ce jour, ont une vision claire de la direction du marché et renforcent activement leurs compétences pour supporter cette position sur le marché. Dans ce rapport, les analystes de Gartner évaluent les fournisseurs sur la qualité et l'efficacité des processus, systèmes, méthodes et procédures qui leur permettent d'être compétitifs, compétents, efficaces et qui ont un impact positif sur leur chiffre d'affaires, la fidélité de leurs clients et leur notoriété. Les éditeurs sont également jugés sur leur aptitude à capitaliser sur leur vision stratégique.

« Suite à la crise du marché de la technologie en 2000 et 2001, seuls les plus forts ont survécu. GXS est apparu avec une importante base client déployant ses solutions de commerce électronique inter-entreprises et a ouvert les portes d'un avenir passionnant en créant GXS Trading GridSM et en permettant ainsi une intégration efficace du commerce électronique B2B. Face à l'externalisation d'un nombre croissant de fonctions sur un large éventail de secteurs d'activité et à la dépendance des entreprises à l'égard de leurs partenaires pour la réussite de leurs opérations, l'intégration B2B a revêtu une importance stratégique, » a déclaré Bobby Patrick, premier vice-président et directeur du marketing chez GXS. « Nous considérons que notre positionnement au sein du quadrant des « Leaders » du Magic Quadrant dédié aux fournisseurs de services d'intégration confirme notre présence sur le marché, notre vision et la performance de nos solutions d'intégration. Dans le monde entier, de la Chine à l'Amérique Latine, GXS demeure le fournisseur de choix lorsque les entreprises cherchent à rationaliser leurs réseaux de partenaires et à les transformer en unités gérables, transparentes et profitables au sein de leurs entreprises. »

L'intégration B2B est une tendance en émergence qui franchit les barrières géographiques et les secteurs d'activité et qui est reconnue de manière croissante comme une étape obligatoire vers une plus grande efficacité des processus métier.

Grâce à notre présence mondiale inégalée en tant que fournisseur de services d'intégration inter-entreprises, les produits et services de GXS sont disponibles dans le monde entier, notamment en Australie, au Brésil, en Chine, en Allemagne, en France, à Hongkong, en Inde, en Italie, au Japon, en Corée, en Malaisie, en Nouvelle-Zélande, aux Philippines, à Singapour, à Taiwan, en Thaïlande, au Royaume-Uni et aux Etats-Unis. Grâce à GXS Trading Grid, la plate-forme de base des solutions d'intégration de GXS, les partenaires commerciaux sont en mesure de collaborer pour parvenir à l'équilibre parfait entre l'offre et la demande.

Le rapport de Gartner poursuit, « les fournisseurs de services d'intégration ont répondu aux nouvelles exigences en matière de projets B2B et développent rapidement leurs solutions Software-as-a-Service pour intégrer un vaste éventail de fonctions d'intégration (horizontalement) et des solutions spécifiques à certains secteurs d'activité (verticalement). Les exigences de plus en plus complexes des utilisateurs et l'apparition d'offres logicielles incluant des services d'intégration riches en nouvelles fonctionnalités annoncent la fin des réseaux à valeur ajoutée traditionnels. »¹

GXS Trading Grid est la plate-forme d'intégration unique et globale de GXS qui assure l'intégration et la rationalisation des processus métier inter-entreprises. Trading Grid est la plus grande communauté commerciale électronique au monde et est utilisée chaque jour par plus de 40 000 partenaires commerciaux pour l'échange de biens et de services. Grâce à une plate-forme B2B reposant sur une architecture orientée vers les services, Trading Grid aide les clients à automatiser les communautés commerciales globales en réduisant les complexités introduites par des standards en évolution constante, en éliminant les tâches manuelles et redondantes, et en validant un nouveau degré d'intégration des processus et de veille économique.

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 et le travail en collaboration. De nombreuses entreprises de par le monde, dont plus de 75 pour cent des 500 sociétés classées par la revue Fortune, s'appuient sur GXS Trading GridSM pour parvenir à l'équilibre parfait entre l'offre et la demande. Largement actives au plan de la standardisation internationale, les solutions GXS permettent à l'ensemble des utilisateurs, quelle que soit leur taille, de se connecter avec leurs partenaires internationaux, de synchroniser les informations sur les produits, d'optimiser les niveaux de stock et les prévisions de la demande et d'accélérer 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, rendez-vous sur www.gxs.com/fr

À propos du Magic Quadrant

Le Magic Quadrant est protégé par un copyright daté du 19 janvier 2006 enregistré par Gartner. Il est utilisé ici avec son expresse autorisation. Le Magic Quadrant est une représentation graphique d'un marché à un moment donné et pour une durée définie. Il décrit la position de certains éditeurs par rapport à certains critères émis par Gartner pour ce marché. Gartner ne conseille spécifiquement aucun éditeur, produit ou service présenté dans le Magic Quadrant, et ne préconise pas de faire un choix sur la seule base des produits listés dans la catégorie « leaders ». Le Magic Quadrant est destiné à être exclusivement un outil de recherche et ne prétend pas faire office de guide de référence. Gartner décline toute responsabilité, explicite ou implicite, dans le cadre de cette étude, y compris toute garantie de qualité marchande ou d'adéquation à un usage particulier.

¹ Gartner, Inc., "Magic Quadrant for Integration Service Providers, 1Q06," par Benoit J. Lheureux et Paolo Malinverno, 19 janvier 2006.

Pour de plus amples renseignements (médias uniquement):

Lindsey Brookes, Harvard Public Relations Ltd.

Tel: +44 (0) 20 8759 0005 / +44 (0) 7966 389 702 Email: gxs@harvard.co.uk

Denise Oakley, Director, Marketing Programmes International, GXS
Tel: +44 (0) 1932 776408 / +44 (0) 7768 537 481 Email: denise.oakley@gxs.com