

## Actaris confie son programme B2B en infogérance à GXS

*Les solutions GXS Advantage Services doivent automatiser et étendre la participation à la communauté commerciale Actaris*

**8 avril 2005** — GXS, leader dans la fourniture de solutions de commerce électronique inter-entreprises (B2B), a annoncé aujourd'hui qu'Actaris, une société de pointe spécialisée dans la conception et la fabrication de produits et de systèmes de mesure pour les marchés des services publics, a choisi GXS Advantage Services pour déployer rapidement une solution d'infogérance B2B pour plus de 1 000 clients, fournisseurs et partenaires commerciaux. GXS Advantage Services est un ensemble homogène de solutions qui offrent des services d'infogérance gérés communautaires et professionnels, prenant en charge les déploiements inter-entreprises à l'échelle mondiale. Actaris disposera désormais de l'infrastructure nécessaire pour élargir considérablement la communauté de ses partenaires commerciaux et relancer sa croissance, tout en réduisant ses fonds de roulement.

Avant de sceller ces relations professionnelles avec GXS, Actaris administrait un programme d'échange de données avec 80 partenaires commerciaux, supporté et géré en interne, basé sur des systèmes EDI classiques. Cette solution n'offrait pas l'extensibilité et la portée nécessaires pour soutenir les plans de croissance future agressifs d'Actaris. En outre, la maintenance logicielle rigoureuse et chronophage nécessaire pour supporter ce système détournait les ressources informatiques d'Actaris de l'activité centrale de l'organisation, qui consiste à fournir des compteurs et des systèmes de mesure pour les marchés de l'électricité, du gaz, de l'eau et du chauffage. Maintenant, grâce à GXS Advantage Services, Actaris prévoit de déployer les 400 premiers clients et fournisseurs, sur plus de 40 sites répartis dans le monde, au cours de l'année 2005. Actaris recommandera également GXS comme son fournisseur privilégié de solutions B2B à l'ensemble de sa communauté commerciale.

"En envisageant la nouvelle phase de notre stratégie de commerce électronique B2B, nous nous devons d'identifier un nouveau partenaire stratégique qui nous aiderait à réduire notre fonds de roulement, à relancer notre croissance et à augmenter notre flux de trésorerie," a déclaré Gustavo Civantos, le responsable des technologies de l'information chez Actaris. "Après avoir soigneusement évalué les solutions disponibles, il nous a paru évident que GXS serait effectivement à même de générer de la valeur pour notre organisation. Avec GXS Advantage Services, nous disposons d'une technologie B2B de classe internationale, associée une expertise et des pratiques d'excellence reconnues, pour nous aider à concevoir, exécuter et gérer une stratégie visant à rationaliser et à développer la communauté de nos fournisseurs et clients à l'échelle mondiale."

GXS Advantage Services permettra à Actaris d'établir des relations commerciales de type e-business avec ses clients en utilisant une variété de protocoles et de formats de données différents, tels que EDI, AS2 et FTP. GXS permettra à Actaris d'automatiser les transactions B2B avec sa communauté commerciale tout en protégeant les sociétés des complexités introduites par des standards en évolution constante, en éliminant les tâches manuelles et redondantes, et en accédant à un nouveau degré d'intégration des processus et de veille économique. Avec la flexibilité résultante et la possibilité de rationaliser sa communauté commerciale, Actaris pourra réaligner ses ressources internes et les concentrer sur les priorités centrales de son activité.

"Pour des entreprises comme Actaris, une rentabilisation rapide et la capacité à s'adapter rapidement pour soutenir la croissance de la communauté commerciale sont des facteurs de réussite essentiels pour une gestion efficace de la chaîne logistique," a déclaré Steve Keifer, vice-président, Marketing solutions et produits, GXS. "Avec une capacité d'accès à plus de 30 000 partenaires commerciaux via la plate-forme GXS Trading Grid, Actaris a augmenté de façon exponentielle sa capacité à atteindre de nouveaux partenaires commerciaux de par le monde. Et en libérant ses ressources internes pour les affecter à l'atteinte de ses objectifs commerciaux clés, plutôt qu'à la gestion de son infrastructure technologique B2B, Actaris peut désormais se concentrer sur son activité centrale consistant à fournir des systèmes de mesure."

Éléments clés de la plate-forme GXS Trading Grid<sup>SM</sup>, les solutions GXS Advantage Services offrent l'infrastructure technique pour conduire un programme B2B à l'échelle mondiale, y compris des capacités robustes de conversion de données, de visibilité transactionnelle, d'administration de systèmes et de génération de rapports. En outre, les solutions GXS Advantage Services permettent aux clients de bénéficier d'une expertise B2B de classe internationale en matière de gestion de programmes inter-entreprises, de gestion de communauté commerciale et d'assistance à la clientèle. La plate-forme GXS Trading Grid permet aux clients d'automatiser les transactions avec leur communauté commerciale tout en protégeant les sociétés des complexités introduites par des standards en évolution constante, en éliminant les tâches manuelles et redondantes, et en accédant à un nouveau degré d'intégration des processus et de veille économique.

"La connexion et la collaboration avec des partenaires commerciaux répartis dans le monde jouent un rôle de plus en plus important au sein de l'économie mondiale," a déclaré Kosin Huang, analyste en chef, Business Applications and Commerce, Yankee Group. "En fait, la prochaine vague d'investissements informatiques viendra des technologies visant à intégrer et optimiser les relations avec les partenaires commerciaux.". De nombreuses sociétés de par le monde comptent sur des prestataires de services tiers pour offrir non seulement des capacités technologiques supérieures, mais aussi l'expertise requise pour optimiser l'automatisation de la communauté commerciale."

#### **À propos d'Actaris**

Actaris est un leader mondial dans la conception et la fabrication de compteurs et de systèmes associés pour les marchés de l'électricité, du gaz, de l'eau et du chauffage. Ses produits et ses systèmes innovants, qui intègrent les meilleures technologies, sont destinés spécialement aux fournisseurs d'énergie et d'eau publics ou privés, aux sociétés de services et aux organisations industrielles. Le groupe est actif dans plus de 30 pays, avec une forte présence en Europe, en Asie et en Amérique du Sud. Pour plus d'informations, rendez-vous sur le site d'Actaris sur [www.actaris.com](http://www.actaris.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)