

GXS s'associe à Covast pour offrir une solution Microsoft BizTalk Server à l'échelle mondiale

L'accord intègre des solutions de pointe pour assurer une intégration en temps réel des chaînes d'approvisionnement mondiales

11 mai 2006 — GXS et Covast ont annoncé aujourd'hui un partenariat visant à mettre en œuvre et à supporter la solution Microsoft BizTalk Server. Fournisseurs leaders de solutions de commerce électronique inter-entreprises, Covast et GXS intégreront GXS Trading GridSM, l'accélérateur EDI de Covast et la plate-forme applicative BizTalk Server de Microsoft au sein d'une solution d'intégration B2B unique et performante qui renforce la visibilité et le contrôle à tous les niveaux de la chaîne d'approvisionnement. La solution commune, disponible auprès de GXS et de Covast, prend appui sur les capacités exhaustives d'intégration de BizTalk Server et étend la solution aux partenaires commerciaux externes, permettant ainsi aux entreprises d'intégrer leurs infrastructures B2B à leurs applications internes et à celles de leurs partenaires basés sur le Web.

En accord avec l'annonce récente de son alliance avec Microsoft, GXS assurera la commercialisation de Microsoft BizTalk Server (intégrant l'accélérateur EDI de Covast) afin d'accélérer l'intégration de la chaîne d'approvisionnement. Covast a par ailleurs choisi GXS Trading Grid comme son réseau B2B mondial de choix. Les clients de la solution commune auront accès à plus de 40 000 entreprises sur GXS Trading Grid et bénéficieront des fonctionnalités et capacités étendues de la plate-forme SOA de GXS.

« La nature mondiale des transactions et le volume de données échangé ont rendu le commerce électronique inter-entreprises de plus en plus complexe et ambitieux » a déclaré Tim Farmer, directeur de l'équipe Software Architect Team chez Choice Homes « La solution commune Covast / GXS, intégrant Microsoft BizTalk Server, représente une proposition de valeur supérieure pour la gestion mondiale des communautés de partenaires commerciaux. Grâce à une connectivité et une interopérabilité transparentes, le commerce international devient efficace, facilement gérable et a lieu en temps réel. Nous nous réjouissons des avantages que ce partenariat apportera à notre entreprise. »

Cet accord, qui représente la première collaboration sectorielle visant à renforcer l'intégration technologique entre la plate-forme applicative Microsoft .NET et GXS Trading Grid, offre non seulement une connectivité peer-to-peer en temps réel, mais également une intégration accrue entre les partenaires commerciaux. Les solutions communes accéléreront l'échange fiable d'informations entre les partenaires commerciaux en reliant la plate-forme robuste de

Microsoft BizTalk Server, la fonctionnalité EDI to XML de l'accélérateur EDI de Covast et le service hébergé leader de messagerie globale d'entreprise de GXS. L'accélérateur EDI de Covast est conçu pour compléter les capacités B2B de l'environnement BizTalk Server et il permet aux entreprises déployant la technologie Microsoft de se connecter et de communiquer de manière transparente avec GXS Trading Grid.

« GXS et Covast s'engagent à collaborer pour fournir aux clients une gamme de solutions qui prennent en charge l'automatisation et l'intégration de la chaîne logistique à la demande, » a souligné Bobby Patrick, premier vice-président et directeur du marketing chez GXS. « Les entreprises ayant adopté les technologies Microsoft comme standard bénéficient à présent avec GXS et Covast d'une solution complémentaire optimale pour étendre les fonctionnalités et renforcer la performance, permettant ainsi d'étendre leur portée au sein des chaînes logistiques. Nous accordons une grande valeur à l'expertise et à l'expérience de Covast avec BizTalk Server que la société apporte à ce partenariat et nous prévoyons offrir la solution la plus complète et la plus performante pour la chaîne logistique pilotée par la demande. »

GXS et Covast s'accorderont ensemble à fournir une plate-forme d'intégration d'entreprise basée sur la technologie Microsoft qui soit en mesure de prendre en charge les besoins d'intégration internes et externes. Cette plate-forme offre aux entreprises la possibilité de réduire la complexité et le nombre de systèmes requis pour prendre en charge la chaîne logistique. GXS et Covast ont développé conjointement des outils de gestion des partenaires commerciaux au sein de la plate-forme afin d'accélérer l'intégration des partenaires, de rationaliser l'administration et de fournir une visibilité en temps réel de la chaîne logistique.

« Ensemble, GXS et Covast offrent aux clients ayant adopté les technologies Microsoft comme standard la solution B2B la plus complète, » a déclaré Daan Scheer, président-directeur général chez Covast. « Cette solution offre non seulement une intégration en temps réel de la chaîne logistique, mais, de manière plus importante, une intégration automatisée des partenaires commerciaux et une visibilité complète sur la chaîne logistique et les approvisionnements. »

GXS Trading GridSM est la plate-forme d'intégration globale et unique de GXS qui permet d'adapter et de rationaliser les processus métier inter-entreprises. Trading Grid est la plus importante communauté de commerce électronique au monde et est utilisé par plus de 40 000 partenaires commerciaux pour l'échange de biens et de services. En tant que plate-forme B2B reposant sur une architecture orientée services, Trading Grid aide les clients à automatiser les communautés commerciales globales en réduisant les complexités introduites par des standards en évolution constante, éliminant les tâches manuelles et redondantes et en validant un nouveau degré d'intégration des processus et de veille économique.

À propos de Covast

Covast offre la solution EDI préconisée par Microsoft pour BizTalk Server. L'alliance de Microsoft BizTalk Server et de l'accélérateur EDI et l'adaptateur AS2 de Covast permet d'offrir une solution B2B idéale et la plus complète. Les clients sont ainsi en mesure d'intégrer leurs infrastructures EDI aux applications internes et de relier les communautés commerciales. Covast est un partenaire certifié Microsoft Gold. Implantée aux Pays-Bas en Europe et à Atlanta aux États-Unis, Covast a établi des relations

commerciales stratégiques avec ses clients et partenaires, parmi lesquels figurent Microsoft, HP, Citrix, Siemens, Ocean Spray, Grampian Foods et ABX Logistics. Pour plus d'informations, rendez-vous sur <http://www.covast.com>.

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, GXS permet à l'ensemble des clients, 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

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

Pour de plus amples renseignements (médias uniquement):

Louise Matthews, Harvard Public Relations Ltd.

Tel: +44 (0) 20 8759 0005 / +44 (0) 7909 524 426 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

All products and services mentioned are trademarks of their respective companies.