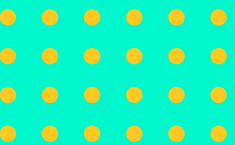




COMARCH

GUIDE PRATIQUE

**Migrer d'un
traitement
OCR vers des
échanges en EDI**



INTRODUCTION

Dans un monde en constante évolution, la Supply Chain se modernise et se transforme au quotidien.

Les objectifs de cette modernisation sont multiples :

- Répondre aux attentes des consommateurs en leur proposant des produits et des informations fiables, et en réduisant le temps de mise sur le marché de nouveaux produits.
- Gagner en réactivité face aux ruptures de la chaîne, en permettant aux différents interlocuteurs d'avoir plus de réactivité dans les processus d'achat et de décision.
- Limiter les impacts de ces ruptures d'approvisionnement, via l'échange continu d'informations sur les stocks, achats et processus de réapprovisionnement.
- S'adapter aux évolutions fréquentes du marché et des contraintes légales. La future obligation d'échanger des factures électroniques en est un bon exemple.

Les échanges au sein de la Supply Chain se sont largement globalisés. Les interlocuteurs évoluent bien souvent sous différentes latitudes, sous différentes législations et communiquent dans différentes langues. Ces échanges se font avec de nombreux acteurs et partenaires commerciaux : fournisseurs, distributeurs, transporteurs, logisticiens, acheteurs, ...

Les processus de commandes et de facturation passaient historiquement par des échanges de courriers et des documents papier. Dans une logique de gain de productivité et de fiabilité, de nombreuses entreprises ont implémenté des solutions permettant un traitement industriel de ces documents, souvent sur la base de processus OCR.

Après avoir brièvement présenté ce que sont les processus OCR, nous verrons au sein de ce guide quelles solutions existent pour aller plus loin dans la dématérialisation pour gagner en fiabilité.



OCR

Optical Character Recognition

Concrètement, qu'est-ce que c'est ?

Une solution OCR permet le **traitement automatique de documents business** qui ne sont pas entièrement dématérialisés comme des documents scannés ou des fichiers PDF.

Cette solution va réaliser trois traitements distincts :



Extraction des données utiles

Les chaînes de caractères composant les données utiles (référence client, lignes de la commande, numéro de TVA, ...) seront **capturées au sein du document pour être traitées.**

Validation de ces données

Les données extraites seront ensuite validées, à l'aide de **règles métier et de référentiels de données.** Par exemple : la référence client sera validée par rapport au numéro de TVA, les totaux seront recalculés pour vérifier leur cohérence, ...



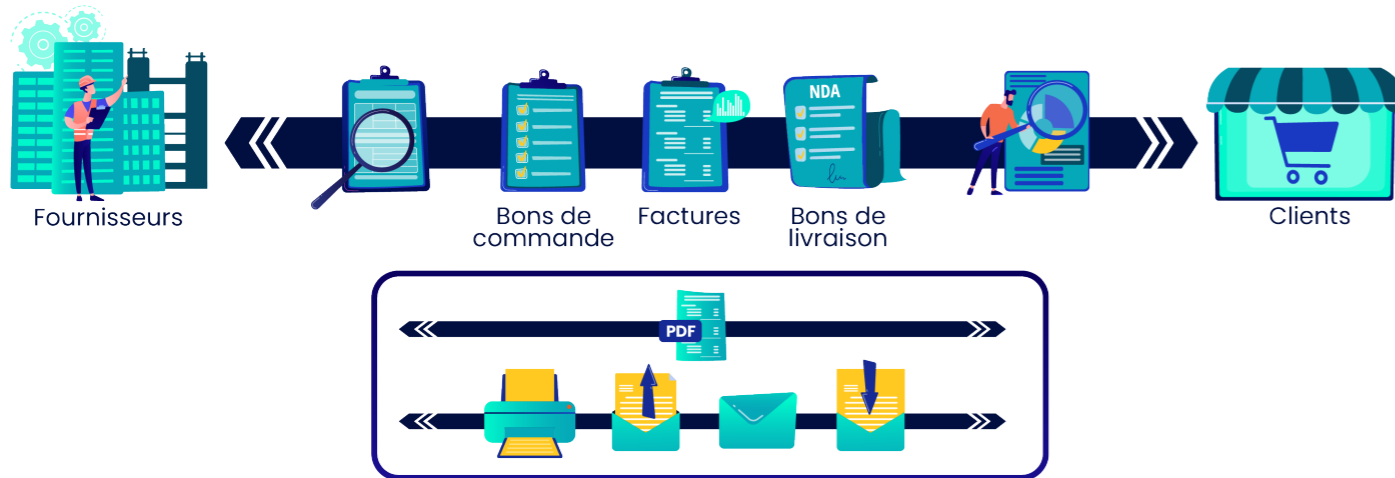
Transmission pour traitement final

Vers la solution IT métier chargée de la suite du processus. Une commande sera par exemple transmise vers l'ERP pour traitement.

Les avantages des solutions OCR sont nombreux pour les entreprises qui traitaient auparavant des documents au format papier.

Extraction automatisée des données

Extraction automatisée des données : les collaborateurs ne sont ainsi plus sollicités pour faire de la saisie manuelle.



Validation des données

À l'aide de règles métier, qui permettent d'augmenter la fiabilité de l'extraction automatisée.

Néanmoins, au-delà de ces avantages, les processus basés sur des traitements automatisés via de l'OCR doivent faire face à certaines limitations.

Risque d'erreur dans les extractions

En effet, la qualité du scan, la police de caractères utilisée et d'autres critères vont influencer sur la qualité de l'extraction finale.

Validation humaine nécessaire pour garantir la qualité

Les données extraites étant à la base de processus d'achat ou de paiement, il est important que ces dernières soient irréprochables. En finalité, de nombreuses entreprises ayant adopté un processus de traitement basé sur un module OCR sollicitent leur collaborateur pour valider manuellement les extractions réalisées par ce module.

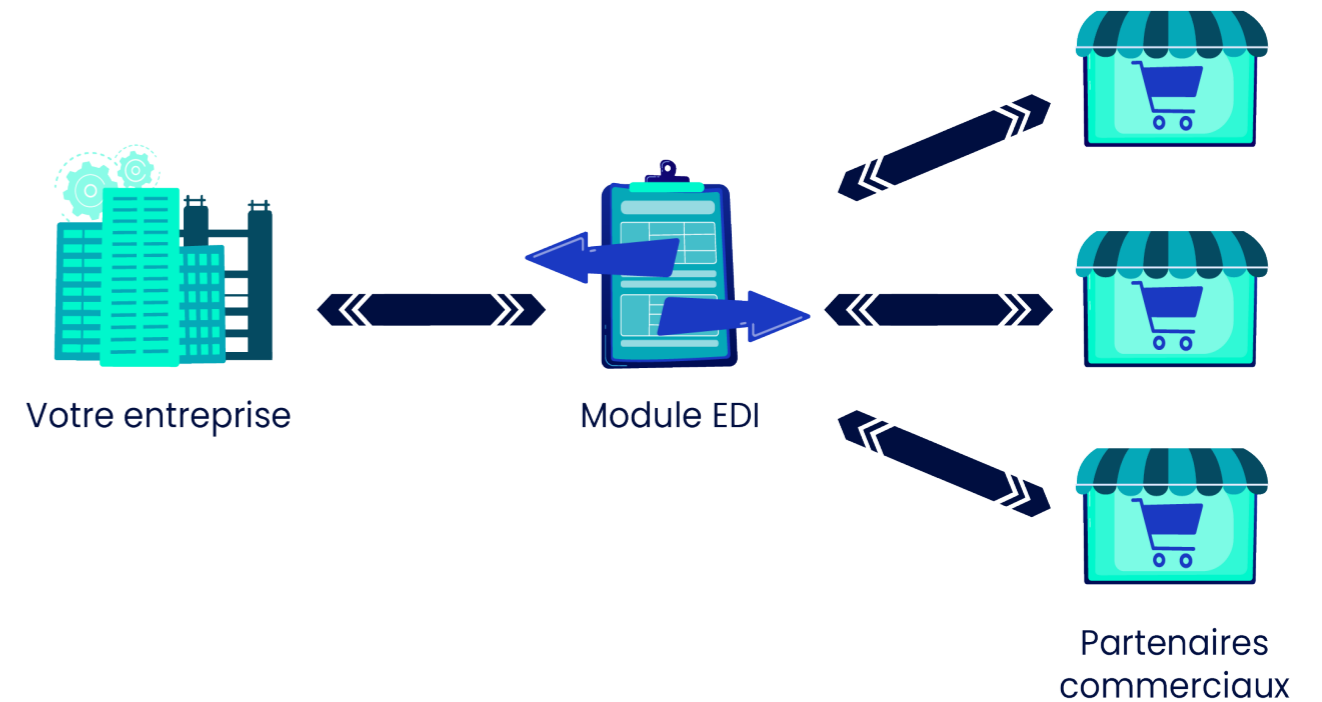
Solution coûteuse à exploiter

Les coûts liés à l'utilisation et l'exploitation d'une solution OCR sont loin d'être négligeables. La licence de la solution est en général basée sur un coût à la page, et le temps des collaborateurs qui doivent intervenir pour valider les extractions ou implémenter les règles métiers ne peut pas être consacré à d'autres missions, à plus forte valeur ajoutée.

Pour aller plus loin dans la dématérialisation et ainsi s'affranchir de ces limitations, une solution efficace, fonctionnelle et fiable reste l'implémentation des échanges en EDI avec vos partenaires commerciaux.

Les échanges en EDI Electronic Data Interchange

Comment ça marche ?



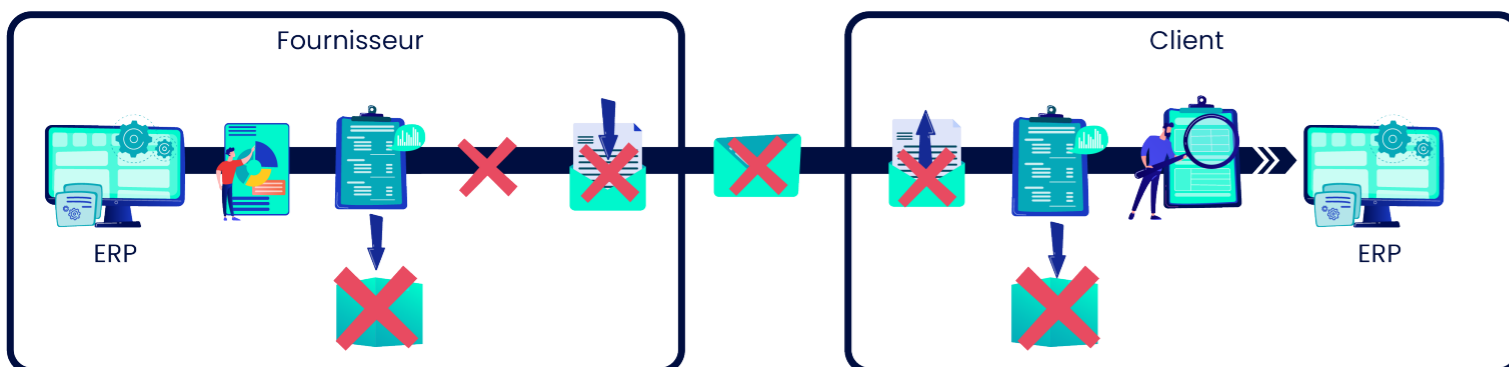
L'Échange de Documents Électronique permet à deux partenaires commerciaux **d'échanger des documents commerciaux en point à point, de manière intégralement dématérialisée.**

Les systèmes d'information de part et d'autre communiquent ensemble, à travers différents types de documents (commande, bon de livraison, facture, état de stock, ...) formatés à l'aide d'un standard ou d'une norme.

Ainsi, aucune intervention humaine n'est nécessaire.

Exemple du traitement d'une facture

Prenons l'exemple du traitement d'une facture, **générée à partir de l'ERP du fournisseur**. Dans un fonctionnement OCR, la facture est transmise par voie postale (ou par email, au format PDF) puis **les données sont extraites et validées par un collaborateur**, avant d'être transmises à l'équipe achat pour traitement dans l'ERP.



Avec des échanges en EDI, la majorité des étapes liées au transfert et à la validation des données sont supprimées. La facture est vérifiée avant transmission par le fournisseur, puis validée par le client avant traitement dans l'ERP.

Electronic Data Interchange Implémenter une solution EDI Quels avantages ?

Les avantages de l'implémentation des échanges en EDI avec vos partenaires commerciaux sont nombreux. Ils permettent de combler les limitations des processus basés sur une solution OCR mais également d'aller beaucoup plus loin.

Pour commencer, et c'est un des principaux objectifs du remplacement des processus OCR : gagner en fiabilité. En implémentant l'EDI le risque d'erreur chute drastiquement.

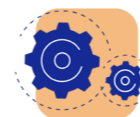


Les données extraites ne doivent plus être relues par un collaborateur : elles sont directement interprétées par la solution cible.



Les équipes métier gagnent en visibilité globale sur les processus liés à la Supply Chain : une facture peut, par exemple, être facilement rapprochée de la commande sur laquelle elle est basée.

Ensuite, le second avantage proposé par l'EDI est le gain en productivité pour les équipes.



Les processus métier sont plus simples et avec moins d'étapes

Les données sont transférées directement de votre système d'information vers celui de votre partenaire commercial, sans aucune intervention humaine à prévoir durant le processus d'échange.



Les tâches à faible valeur ajoutée sont supprimées

Ressaisie, validation de l'extraction, correction, etc. Les collaborateurs peuvent ainsi se concentrer sur leur cœur de métier, la Supply Chain.



L'implémentation de processus basés sur des échanges EDI permet également l'utilisation de solutions globales

Il n'y a pas autant de cas de traitement que de partenaires commerciaux. L'ensemble des documents est envoyé par un canal de distribution unique, à l'intention du module EDI. Ce dernier se charge des éventuelles spécificités liées aux traitements attendus par les partenaires commerciaux.

Enfin, nous l'évoquons dans le chapitre consacré aux solutions OCR, implémenter des échanges EDI est rentable :

- ✓ Les coûts globaux liés aux processus de la Supply Chain sont réduits
- ✓ Les délais de traitement sont également réduits : analyse plus rapide, traitement fiable et efficace, paiements réalisés plus rapidement, etc...

Quels conseils pour réussir votre projet de migration depuis l'OCR vers l'EDI ?

Votre entreprise peut intégrer elle-même un module EDI du marché pour supporter les échanges EDI avec vos partenaires commerciaux. Cette implémentation nécessite la mobilisation de ressources, techniques et métier, non négligeable. Une fois l'implémentation terminée, l'exploitation, la maintenance et les potentielles évolutions, les mises à jour prenant en compte les différentes législations (qui évoluent également) ou encore les attendus des partenaires commerciaux nécessiteront également une mobilisation, même si moindre, de ces mêmes équipes.

Aussi, il est intéressant de considérer l'option d'un Prestataire EDI pour externaliser vos traitements et minimiser la charge qui reposera sur vos équipes techniques et métier. Ce Prestataire EDI sera chargé de la maintenance de la plateforme, mais vous pourrez également vous reposer sur lui pour suivre l'évolution des législations liées aux échanges dématérialisés.

Votre Prestataire EDI saura vous conseiller dans les choix techniques que vous serez amenés à faire, mais aussi dans l'approche à adopter pour embarquer l'ensemble de vos partenaires commerciaux, quel que soit leur taille.

Il est ainsi vraiment important de choisir le Prestataire EDI qui sera fait pour vous !

Comment choisir son Prestataire EDI ?

Veillez à ce que la solution EDI retenue soit conforme aux attentes des partenaires commerciaux avec qui vous travaillez.

Le plus efficace est souvent de choisir une solution hybride, mélangeant échanges EDI de bout en bout et portail Web EDI. Cette solution apportera satisfaction à vos partenaires souhaitant une intégration EDI forte tout en proposant une alternative simple, avec le portail web EDI, à vos partenaires n'ayant pas les ressources IT pour mettre en place l'EDI.



Le choix de votre futur prestataire EDI doit également se baser sur ses capacités à traduire les messages EDI d'un format à un autre. En effet, il existe de nombreux formats pour échanger des messages EDI. Et il n'est pas rare de voir cohabiter plusieurs de ces formats au sein d'un projet EDI. Votre Prestataire EDI intervient alors en tant que traducteur afin que chaque destinataire d'un message le reçoive dans le format de son choix.

Les grandes étapes d'un projet d'implémentation EDI

Un projet EDI peut être **découpé en cinq grandes phases**. Chaque phase est importante et vient conditionner la réussite du projet.

Analyse

La phase d'analyse permet de comprendre tous les processus métier et de prévoir l'ensemble des fonctionnalités techniques qui vont supporter ces derniers. Lors de cette phase, vos équipes et vos référents métier et techniques sont sollicités pour répondre aux questions de votre Prestataire EDI.

Les questions permettront à ce dernier de comprendre comment votre système d'information est construit, et quels types de messages EDI doivent être mis en place avec vos partenaires commerciaux.

Les différentes législations à respecter seront également examinées lors de cette phase, en fonction du périmètre géographique dans lequel vous évoluez.

Communication

La phase de communication permet de préparer la conduite au changement, mais également de recueillir de précieuses informations de la part de vos partenaires commerciaux.

Différentes communications Business seront transmises à vos partenaires commerciaux pour classer ces derniers par ordre en vue de la migration, sur la base de la taille (mais également maturité technique) et de la volumétrie des commandes échangées.

Implémentation

La phase d'implémentation est la phase technique par excellence. Elle est principalement de la responsabilité de votre Prestataire EDI. Intégrant les tests techniques, cette phase est de loin la plus longue.

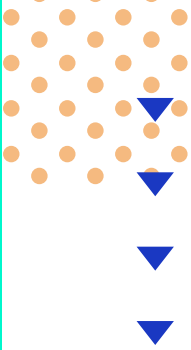
Recette

La phase de recette est d'une importance capitale. C'est pendant cette dernière que les fonctionnalités fournies sont testées par vos équipes afin de valider qu'elles répondent bien aux besoins métier et techniques. Vos équipes d'exploitation internes seront ensuite formées puis la solution mise en production.

Opération

La phase d'opération est la phase d'exploitation. Vous utilisez de manière quotidienne la solution avec l'assistance des équipes Support de votre Prestataire EDI. Les processus de traitement peuvent être améliorés au besoin suite aux remontées des interlocuteurs projet ou des équipes métier.

CONCLUSION




Comme nous avons pu le voir, migrer depuis votre solution OCR vers des échanges EDI apporte de nombreux avantages. L'EDI est aujourd'hui au cœur de la transformation de nombreuses entreprises, avec des gains réels à la fois financiers, de temps, de réactivité et de fiabilité dans le traitement des données. Des gains visibles et quantifiables auxquels s'ajoutent des gains moins palpables associés à la satisfaction client.

Il est important de préciser que les avantages liés à l'implémentation d'une solution EDI vont bien au-delà de ces gains. Si vous échangez uniquement des commandes et des factures avec vos partenaires commerciaux, l'EDI peut vous permettre dans un second temps de digitaliser le traitement de nouveaux documents, tels que les accusés de commandes ou encore les états de stock.





COMARCH

 17 rue Paul Langevin, Z.I du Hellu, 59260 Lezennes
 +33 (0)3 62 53 49 00

RESTONS CONNECTÉS

-  contact@comarch.fr
-  www.comarch.fr
-  Comarch France

