

COMARCH



MIGRATION DE L'EDI VERS LE CLOUD : POURQUOI ET COMMENT

UN GUIDE ÉTAPE PAR ÉTAPE



Introduction

En **automatisant ses principaux procédés opérationnels, en optimisant le travail de ses employés et en protégeant efficacement les données sensibles**, une entreprise peut garder la maîtrise de ses activités, en s'assurant qu'elles continuent d'être rentables, même en temps de crise.

Heureusement, il existe des solutions informatiques qui peuvent aider différents types d'entreprises à maintenir leurs activités en excellente condition, notamment les **systèmes EDI (échange de données informatisé) : des plateformes permettant d'envoyer et de recevoir des informations enregistrées au format numérique**. Très pratique, l'échange de données informatisé est aujourd'hui devenu une norme mondiale, tant sur le plan opérationnel que technologique. Il est donc **difficile d'imaginer une entreprise prospère qui n'utiliserait pas de solution EDI aujourd'hui**.

La liste des avantages qu'offre la mise en place d'un système EDI est trop longue pour la faire figurer dans cette introduction, mais on y trouve notamment

la réduction des coûts d'exploitation, une plus grande précision des données, la diminution des ressources informatiques nécessaires et un accès facile aux archives. Nous aborderons ces sujets et d'autres avantages de l'EDI de manière plus approfondie dans les chapitres suivants de ce Livre Blanc.

Mais cela ne s'arrête pas là. Face à la révolution numérique actuellement en cours, les systèmes EDI sont désormais basés sur le Cloud. Ils garantissent ainsi **des coûts d'exploitation encore plus bas, l'absence de processus d'implémentation, une assistance technique offerte par le fournisseur de Cloud et un accès instantané partout dans le monde**.

Au fil des pages suivantes, vous découvrirez **en quoi la migration de votre système EDI vers le Cloud permet de résoudre de nombreux problèmes** qui sont la cause de diverses pertes d'efficacité opérationnelles, et comment une entreprise doit aborder une telle procédure.



CHAPITRE UN

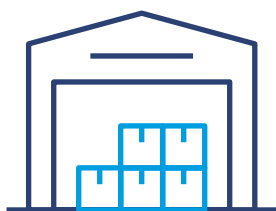
Pourquoi une entreprise a-t-elle besoin d'un système EDI ?

Il existe de nombreux procédés opérationnels nécessitant un échange de données qui peuvent être optimisés en utilisant les bons outils. Un système EDI est l'une des solutions pouvant prendre en charge une grande partie d'entre eux de manière efficace.

Etudions d'abord simplement de plus près les procédés **order-2-cash** et **procure-2-pay**. Pour la plupart des entreprises, les commandes, les livraisons et l'échange de factures sont des éléments essentiels de leur quotidien, quels que soient leur taille ou le secteur. Grâce à un système EDI, elles peuvent **créer un large éventail de documents additionnels autour de ces opérations, comme des**

confirmations de commande et de paiement, des consignes d'expédition, des accusés de réception, entre autres, qui leur permettront de mener leurs activités plus efficacement, tout en s'assurant que les bonnes marchandises seront livrées au bon endroit au bon moment.

De plus, le drop shipping devenant de plus en plus populaire dans l'e-commerce aujourd'hui, **une plateforme EDI robuste permet aux entreprises d'envoyer et de recevoir des commandes de drop shipping** et d'étendre leurs flux order-2-cash aux lieux d'expédition des entreprises et aux clients finaux. Tout cela paraît super, mais comment est-ce que cela fonctionne exactement ?



MISE EN ENTREPÔT

En termes de processus logistiques, tant au sein de l'entreprise qu'en coopération avec les fournisseurs de services logistiques (LSP), les notifications de livraison ont la même importance pour toutes les procédures concernant la gestion des entrepôts et le stockage. **Un accès rapide à des informations valides à propos des niveaux de stocks est indispensable pour élaborer une stratégie de vente solide. Heureusement, l'utilisation d'une solution EDI comme lien entre son système ERP et la plateforme WMS des LSP rend cela possible.** Il est ainsi possible d'informer les autres parties :

- du statut de leur inventaire et des événements enregistrés
- du moment où les marchandises arriveront
- du statut des marchandises livrées
- de la nécessité ou non de modifier le statut d'inventaire
- des modifications apportées au statut
- des produits qui doivent être expédiés depuis l'entrepôt
- et des marchandises qui doivent être livrées

CONSEIL 1 : *en utilisant la plateforme Comarch EDI, vous n'avez pas besoin de vous intégrer aux systèmes de votre partenaire ou de fournir des informations sous un format spécifique pour partager des données relatives l'entreposage et au stockage avec lui.*



EXÉCUTION DES COMMANDES PICK AND PACK

L'automatisation des procédés opérationnels consiste à réduire le nombre d'erreurs éventuelles et à accélérer les processus de livraison. Ainsi, **nous pouvons utiliser ce concept pour améliorer les opérations d'emballage et de préparation à la livraison.** La partie la plus importante est **l'étiquetage des produits.** En effectuant correctement cette tâche, vous passez moins de temps dans les terminaux, les entrepôts et les dépôts pendant la livraison. Pourquoi ? Car cela permet de communiquer à toutes les parties les informations d'expédition (par exemple, le code SSCC) nécessaires pour leur permettre de travailler efficacement. **Mais l'étiquette logistique ne suffit pas. Si elle est précédée d'un message d'avis d'expédition, nous obtenons des résultats encore meilleurs.** Tout cela peut être réalisé à l'aide des nouveaux systèmes EDI.

CONSEIL 2 : *la plateforme EDI de Comarch vous permet de générer automatiquement un avis d'expédition à partir du bon d'achat reçu, ainsi que de créer des unités logistiques appropriées et « d'emballer » les marchandises en un seul clic. Une fois le document envoyé, le fournisseur peut imprimer l'étiquette logistique et la lettre de transport et les ajouter au colis.*



LIVRAISON

Le temps, la qualité et la régularité sont au cœur des expéditions. Un transporteur doit être informé de **la manière de procéder avec les marchandises, de l'endroit où les récupérer et de l'endroit où les livrer**. Ces informations peuvent être indiquées par un flux de messages approprié fourni par le système EDI. Mais ce n'est pas tout. Une entreprise peut facilement **informer ses partenaires commerciaux sur la manière de stocker les marchandises et de les déplacer à l'intérieur et à l'extérieur de l'entrepôt**. Elle peut également **réserver et confirmer les services de transport ou gérer les retours**, le cas échéant. Imaginez si vous deviez faire tout cela manuellement ; cet argument est suffisamment éloquent, non ?

CONSEIL 3 : *en utilisant une application mobile, le traitement des informations sur les livraisons peut être encore plus rapide et cohérent. Par exemple, l'application Proof of Delivery (Preuve de livraison) de Comarch EDI peut permettre de raccourcir les cycles de facturation en transférant automatiquement les données logistiques (qui peuvent alors servir à créer des factures électroniques).*



FACTURATION

Pour réaliser un processus order-2-cash et procure-2-pay, il faut réaliser ses paiements. **Selon la nature de ses activités, une entreprise peut délivrer et recevoir entre quelques dizaines et plusieurs milliers de factures sur une courte période**. C'est là que l'EDI entre en jeu. Le traitement manuel de ces documents se traduirait par des coûts opérationnels plus élevés, une surcharge de travail et un risque d'erreur bien plus grand. **Heureusement, grâce à l'EDI et à la facturation électronique, ces opérations peuvent être entièrement automatisées**, permettant ainsi d'éviter le tracas du traitement manuel. **Et puis, pensez à tout le papier que cela permet d'économiser, sans parler de l'argent, bien sûr.**



REPORTING

Pour rester compétitives, toutes les parties concernées doivent prendre des décisions en s'appuyant sur des données complètes et fiables. La même règle s'applique à la rédaction des rapports. **Non seulement la génération de rapports valides sur les ventes et les inventaires et le partage de ces derniers avec les fournisseurs peuvent aider dans la réalisation des livraisons de produits, mais cela permet également d'améliorer sa stratégie de vente de manière significative**. Sans compter qu'un plus grand nombre de données fiables signifie une meilleure coopération entre tous les partenaires. Avec un système EDI, **il est possible de créer et de partager automatiquement ces rapports**. De plus, les données étant collectées depuis le système même, **elles sont bien plus précises que si cela avait été fait manuellement**.



CHAPITRE DEUX

En quoi consiste un EDI basé sur le Cloud ?

Il n'y a pas si longtemps, un analyste de Gartner nommé Benoit Lheureux a fait [remarquer sur son blog](#) que « L'EDI reste et restera pendant les années à venir un atout précieux ayant un impact majeur sur l'entreprise. » Et il avait raison. **Chaque année, nous observons d'importantes avancées sur différentes solutions EDI du monde entier, y compris la nôtre.** En outre, il n'est pas trop risqué d'affirmer que ce sont les systèmes EDI qui ont **aidé à redéfinir la manière dont les transactions commerciales sont réalisées aujourd'hui et qui les ont rendues bien plus efficaces.**

Pendant de nombreuses années, un système EDI on-premise était la seule solution disponible, ce qui signifiait que la plateforme devait être exécutée sur les serveurs de l'entreprise. **Mais aujourd'hui, avec la révolution numérique menée par le cloud computing, les deux technologies sont regroupées en une nouvelle solution complète. Résultat ? Un système EDI bien plus évolutif, économique et facilement accessible.**

Mais cela ne signifie pas que les solutions EDI on-premise sont de l'histoire ancienne. **Il y a encore de nombreuses entreprises qui exécutent leurs opérations à l'aide de technologies EDI obsolètes, ne se rendant pas compte qu'en s'accrochant aux vieilles méthodes, elles prennent plus de risques qu'autre chose.** Mais la principale raison pour laquelle certaines entreprises ne veulent pas délaisser leurs bonnes vieilles habitudes, c'est que la distinction entre les systèmes on-premise et ceux basés sur le Cloud n'est pas suffisamment claire.



ALORS, QUELLE EST LA DIFFÉRENCE ?

Comme nous l'avons déjà expliqué, les solutions on-premise sont implémentées dans l'infrastructure informatique de l'entreprise. Par conséquent, **il incombe à l'entreprise de gérer et de garder son environnement en excellente condition**. Sinon, elle risque d'avoir à faire face à des temps d'arrêt, à des réparations coûteuses et à un certain chaos dans les données. En d'autres termes, **une solution sous licence spécialement créée pour répondre aux exigences de l'entreprise peut s'avérer inefficace si son entretien n'est pas pris en charge**. Sans mentionner le coût de gestion du matériel et du processus d'implémentation, nécessitant que l'entreprise parvienne à une totale interopérabilité de toutes ses solutions au sein de l'infrastructure.

Un EDI basé sur le Cloud, en revanche, est un service hébergé dont l'entretien repose sur les épaules du fournisseur de technologie. En évitant le processus d'implémentation, le Cloud permet à ses utilisateurs d'accéder instantanément à leurs données et à leurs systèmes et de ne payer que pour les services utilisés. Toutefois, dans le Cloud, l'ensemble de fonctionnalités disponibles est le même pour chaque client, ce qui signifie qu'il n'y a pas de personnalisation. Mais en sachant qu'**une solution EDI basée sur le Cloud peut rapidement être améliorée avec un large éventail de fonctionnalités pratiques grâce à des mises à jour gratuites ou des extensions payantes** (par rapport au temps qu'il faut pour effectuer une mise à jour sur une solution on-premise), c'est une plateforme tout aussi intéressante qu'une autre pour exécuter des opérations d'échange de données et de gestion de documents.

Il y a ensuite la question de la sécurité des données. **Dans le cas de systèmes EDI on-premise, c'est le**

client lui-même qui a la responsabilité de stocker les informations de l'entreprise et de les conserver à l'abri. Gardez également en tête que certaines des anciennes solutions on-premise sont plus susceptibles d'être ciblées par les cybercriminels puisque la sécurité ne faisait pas partie des priorités au moment de leur développement. À l'époque, le plus important était surtout la fonctionnalité. Devoir renforcer la sécurité d'un système EDI on-premise et des données qu'il renferme est une tâche onéreuse et difficile. **De plus, les cybercriminels s'améliorent au même rythme que la technologie**. La modernisation et la sécurisation d'une solution on-premise est donc une tâche sans fin.

En ce qui concerne le Cloud, la sécurité des données de l'entreprise relève de la responsabilité du fournisseur de technologie. C'est pour cela qu'elles sont généralement conservées dans un **centre de données**, qui est, pour résumer, comme une chambre forte virtuelle. Non seulement cela permet d'offrir un accès instantané aux données partout dans le monde, mais cela permet également aux entreprises de bénéficier d'une sauvegarde si leur propre infrastructure informatique est endommagée d'une quelconque manière.

Enfin, et surtout, la flexibilité. **L'utilisation d'un système EDI sur le Cloud se traduit par une plus grande automatisation, la prise en charge de tous les principaux types de formats de documents et une intégration facile à n'importe quel système ERP**, qu'il s'agisse d'une solution on-premise ou sur le Cloud. Et grâce à son **modèle de paiement par abonnement** (généralement mensuel ou annuel), une plateforme de ce type peut permettre à n'importe quelle entreprise de réduire ses coûts de manière significative, et ainsi acquérir un avantage concurrentiel en très peu de temps.



Moderniser son système EDI en 5 étapes simples

Assez de théorie, nous allons à présent expliquer comment migrer votre EDI vers le Cloud sans grand effort et à faible coût.



Penchez-vous sur vos précédentes collaborations avec des fournisseurs de technologie et **déterminez ce que vous souhaiteriez améliorer**. En effectuant une étude de marché approfondie, vous pourrez comparer vos attentes aux fonctionnalités proposées par un fournisseur EDI sur le Cloud.



Comme nous l'avons déjà mentionné, votre business model (ou stratégie) peut toujours être amélioré. Le modèle proposé par **votre technologie EDI actuelle peut ne plus correspondre à la direction que prend votre société**. De plus, il est préférable de rechercher une option qui non seulement correspond à vos besoins ou est compatible avec vos autres solutions, mais qui constitue également **les fondations sur lesquelles vous pouvez construire le reste**, en particulier les nouvelles fonctionnalités que vous souhaitez ajouter au cours du processus.



Avant de prendre votre décision finale, vous devez **discuter de toutes les options EDI sur le Cloud disponibles avec vos partenaires commerciaux clés**.

L'une des façons d'y parvenir est d'opter pour **une solution hybride**, une combinaison d'une solution EDI complète et d'un portail Web EDI. Ainsi, les partenaires qui ne disposent pas de suffisamment de ressources informatiques pour configurer un système EDI complet pourront **entrer en contact avec vous via une plateforme Web facile d'accès** qui fournit suffisamment de fonctionnalités pour que vous puissiez échanger des données en toute simplicité.

La sélection de votre futur fournisseur EDI doit reposer sur sa capacité à **convertir des messages EDI d'un format en un autre** sans aucune difficulté. Si cette condition est remplie, et si votre partenaire est en mesure de vous mettre en relation avec de nombreux fournisseurs différents grâce à une cartographie de **divers formats de documents**, vous serez prêt à passer à l'étape suivante.

QUATRIÈME ÉTAPE

DÉFINIR UNE APPROCHE
GLOBALE OU PROGRESSIVE
POUR L'INTÉGRATION DE
VOS PARTENAIRES

Une fois le choix d'une solution effectué, il sera temps pour vous de définir comment migrer vers votre nouveau système et **intégrer vos partenaires en même temps**.

Pour cela, deux approches de base s'offrent à vous : **une migration globale (big bang) ou progressive**, l'approche globale consistant en une mise en relation simultanée avec tous vos partenaires, tandis que l'approche progressive signifie que vous les ajoutez au fur et à mesure en fonction des critères que vous aurez préalablement établis, tels que le niveau de collaboration, le volume de données traitées tout en réalisant des transactions, la localisation, la démographie, etc.

Quelle que soit l'approche que vous choisissiez, il est malgré tout préférable de **commencer avec vos principaux partenaires commerciaux**, le volume de données échangées entre vous et ces sociétés étant très probablement supérieur aux autres.

CINQUIÈME ÉTAPE

CONFIGURER VOS OUTILS
DE REPORTING

Le fait de pouvoir accéder à des outils de reporting et à une plateforme de contrôle avancés fournis par votre nouveau fournisseur EDI vous permettra de bénéficier **d'un aperçu complet du processus de migration**. Vous serez ainsi en mesure de contrôler pleinement l'ensemble de la procédure.

N'oubliez pas que la définition d'un plan d'implémentation EDI vous permettra **d'établir des objectifs qui sont atteignables**. Le fait d'avoir un aperçu réaliste du fonctionnement de la solution EDI et de la façon dont elle peut être intégrée vous aidera à obtenir de meilleurs résultats une fois que le système EDI basé sur le Cloud sera opérationnel.



CHAPITRE QUATRE

Notre solution : Comarch EDI.

Forts de plus de **25 ans d'expérience** dans l'offre de systèmes et services avancés pour l'automatisation des activités, les experts Comarch ont relevé le défi de créer une solution d'échange de données électronique de pointe : Comarch EDI, **une plateforme B2B basée sur le Cloud** qui permet un **échange de données dynamique et fiable** entre tous les partenaires commerciaux. Destinée à aider toute entreprise à améliorer son efficacité opérationnelle, Comarch EDI est **entièrement conforme aux dernières normes et réglementations mondiales**.

Permettant aux utilisateurs d'**envoyer et de recevoir des dizaines de types de messages électroniques convertis dans de nombreux formats différents**, la plateforme est reconnue comme étant une solution très efficace et abordable. En outre, **elle peut facilement s'intégrer aux systèmes informatiques internes ou être utilisée comme une solution Web-EDI**. Quelle que soit la forme choisie, elle facilitera l'ensemble du processus de transaction, du passage de la commande à l'expédition, en passant par le paiement.

Grâce à la mise en œuvre des technologies de blockchain, de traçabilité et de Machine Learning, **Comarch EDI permet de s'assurer que les processus de la chaîne d'approvisionnement seront toujours parfaitement optimisés pour obtenir de meilleurs résultats commerciaux**.

Rendez-vous sur notre [site Web officiel](#) pour en savoir plus.



Les entreprises qui utilisent déjà Comarch EDI

METRONOM

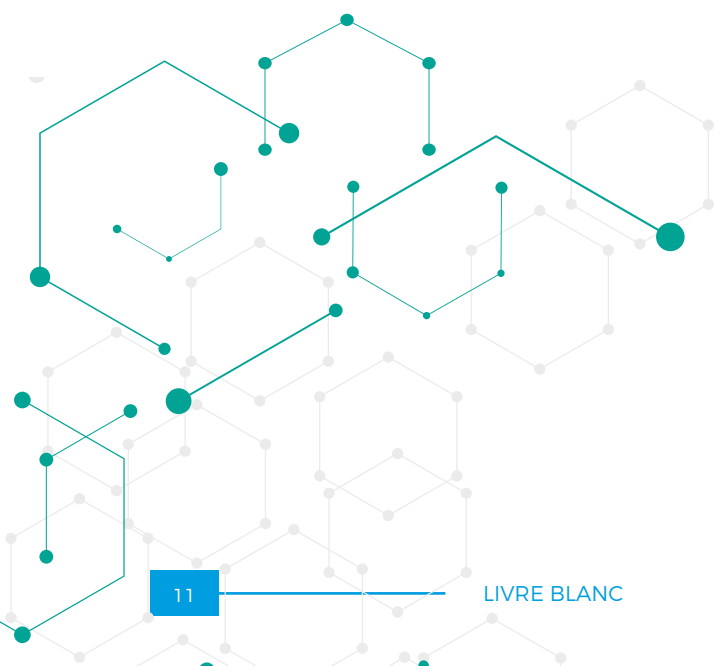
[Découvrez l'étude de cas](#)

HAMELIN

[Découvrez l'étude de cas](#)

La Redoute

[Découvrez l'étude de cas](#)



COMARCH

À PROPOS DU FOURNISSEUR

Éditeur, intégrateur et hébergeur, Comarch est une société internationale qui accompagne les entreprises dans leur transformation et leur développement en fournissant des solutions IT innovantes (EDI, e-Invoicing, Master Data Management (MDM) et Online Distribution). Fort de 25 ans d'expérience, Comarch a ainsi soutenu la transformation digitale d'enseignes mondialement connues telles que Auchan, BIC, Groupe Adeo, Leroy Merlin, La Redoute, Hamelin ou Technicolor. Adossée au Groupe Comarch, l'entité France accompagne les entreprises dans leur transformation et participe à la création d'opportunités par le développement de technologies innovantes et porteuses de sens.

contact@comarch.fr | www.comarch.fr

COMARCH