



## COMMENT MODERNISER EFFICACEMENT VOTRE EDI

Les concepts, défis et avantages, d'après des études réalisées auprès des utilisateurs d'EDI en 2019

# Table des matières:

<b>1 - INTRODUCTION : L'ÉVOLUTION DE L'EDI</b>	<b>3</b>
<b>2 - LES PRINCIPALES RAISONS DE PROCÉDER À UN CHANGEMENT</b>	<b>4</b>
<b>3. IL N'Y A JAMAIS DE MOMENT IDÉAL - REMPLACER L'EDI EN 5 ÉTAPES SIMPLES</b>	<b>10</b>
<b>4 - ANALYSE DE L'EDI MODERNE</b>	<b>13</b>
<b>5 - L'IMPACT DES NOUVELLES TENDANCES TECHNOLOGIQUES - L'EDI MODERNE</b>	<b>15</b>
<b>6. LES AVANTAGES MESURABLES DE L'EDI</b>	<b>17</b>
<b>7. LE RÉSUMÉ</b>	<b>21</b>
<b>8. À PROPOS DES ÉTUDES</b>	<b>22</b>
<b>9. À PROPOS DE L'EDI DE COMARCH</b>	<b>22</b>



# 1. INTRODUCTION : L'ÉVOLUTION DE L'EDI

L'échange de données informatisé est clairement devenu la norme, tant sur le plan commercial que technologique. Il serait difficile d'imaginer comment opérerait toute entreprise prospère sans solution EDI aujourd'hui, en particulier dans cette ère où nous sommes tous si interconnectés. Pour diriger une société au 21e siècle, vous devez suivre d'aussi près que possible les progrès technologiques, puis trouver des moyens d'utiliser les dernières solutions informatiques à votre avantage.



La révolution numérique continue s'est accompagnée de changements significatifs dans le développement des technologies modernes. Par conséquent, le rôle de l'EDI et son impact sur la chaîne d'approvisionnement ont évolué d'une telle façon que tout manque d'expertise dans ce service **peut influencer sur la réussite ou non d'une entreprise donnée.**

Pensez simplement au volume de données que votre société traite en une journée, en un mois ou en une année entière. Étant donné que, dans le monde d'aujourd'hui, **l'efficacité opérationnelle est indispensable**, il n'est pas surprenant que de nombreuses entreprises se soient déjà associées à au moins un fournisseur EDI. L'explication est plutôt claire ; il n'y a tout simplement pas de temps à perdre.

La situation est toutefois loin d'être parfaite. C'est toute la signification du mot évolution ; **les choses peuvent toujours être améliorées.**

[L'étude menée en 2019 par Vanson Bourne](#) révèle que **52 % des grandes entreprises**, c'est-à-dire celles employant plus de 1 000 personnes, **s'attendent à ce que leur modèle de gestion change de manière modérée ou significative d'ici 2020.** Elle indique également que 74 % de ces entreprises ont adopté une stratégie de transformation numérique

ou sont actuellement en voie d'en créer une.

Pourquoi cela ? Parce que les stratégies d'entreprise ont pour but d'aider les sociétés à s'adapter à de nouveaux scénarios et environnements. Et le paysage des solutions d'échange de données a connu une telle métamorphose qu'il **doit être abordé différemment qu'il ne l'était il y a cinq ou dix ans.**

Ceci explique généralement pourquoi les entreprises remplacent de temps en temps leurs fournisseurs de technologie EDI ; elles ressentent simplement le besoin de s'améliorer. Si vous entrez dans les détails, cependant, vous trouverez d'autres raisons, **dont certaines qui peuvent s'appliquer à votre situation actuelle.**

Notre volonté à analyser ces raisons et le concept reposant derrière l'EDI moderne sont ce qui **nous ont motivés à rédiger pour vous ce Livre blanc.** Lisez les pages suivantes pour découvrir ce que les grandes entreprises considèrent comme étant les principaux défis que représente la collaboration avec un fournisseur EDI, quelles sont certaines des fonctionnalités qu'elles souhaitent posséder dans le futur et **quelle est la prochaine étape pour les solutions EDI.**

## 2. LES PRINCIPALES RAISONS DE PROCÉDER À UN CHANGEMENT

---

Les technologies vont et viennent, pourtant **l'EDI fait toujours figure de solution privilégiée pour l'échange des données de transaction B2B**. Ceci s'explique par l'intégration des solutions EDI à nos routines quotidiennes. **Mais cela ne signifie pas qu'elles ne peuvent pas être améliorées.**

Voici certaines des principales raisons pour lesquelles les entreprises décident de moderniser, de mettre à jour ou de modifier leurs systèmes EDI :

### 1. 1. LE REMPLACEMENT D'AUTRES SYSTÈMES CONNECTÉS À L'EDI

Les solutions EDI sont un moyen idéal de connecter les applications de système haut de gamme aux logiciels de gestion d'entreprise ainsi que d'harmoniser vos processus commerciaux. Pourtant, si **elles peuvent à la fois offrir homogénéité, efficacité et praticité, elles doivent généralement être connectées à votre système ERP** (planification des ressources de l'entreprise) et CRM (gestion de la relation client). C'est la seule façon d'exploiter pleinement leur énorme potentiel.

Mais cela signifie également que **le remplacement d'un système affecte instantanément les autres**. Par conséquent, nous devons toujours nous efforcer d'établir une relation symbiotique optimale entre toutes les solutions interconnectées.

Par exemple, il est devenu fréquent pour de

nombreuses entreprises de mettre à niveau leurs systèmes ERP vers la nouvelle version SAP. La migration ERP peut représenter un véritable défi ; **si elle est effectuée sans adopter de stratégie adéquate, elle peut se révéler à la fois onéreuse et assez risquée**. Ce type de scénario ne doit toutefois pas être considéré comme un obstacle, mais plutôt comme une incitation à **prendre des précautions dès que nous décidons de changer de fournisseur de solutions informatiques**. Après tout, l'intégration de votre ERP, CRM ou d'autres systèmes similaires à l'EDI est ce qui aide à réduire de manière significative les tâches administratives, à diminuer le nombre d'erreurs humaines et, à terme, à permettre des analyses de données plus avancées afin de pouvoir prendre de meilleures décisions opérationnelles.



## 2. LA RÉACTION AUX CHANGEMENTS DE NORMES DU SECTEUR

**La numérisation approche;** certaines tendances changent en un clin d'œil, notamment depuis que les solutions d'intégration de données ont commencé à jouer un rôle majeur dans le processus des entreprises qui souhaitent garder une longueur d'avance sur leurs concurrents.

Comme l'explique la [Harvard Business Review](#), « **la rupture numérique est le principal catalyseur de changement.** (...) Les études montrent que, depuis 2000, 52 pour cent des entreprises figurant dans le classement Fortune 500 ont fait faillite, ont été acquises ou ont cessé d'exister suite à une rupture numérique. » En gros, cela signifie que les entreprises qui ne passent pas au numérique seront contraintes de quitter le marché.

Si un nombre croissant de sociétés passent à des flux EDI harmonisés, il y en a toujours qui choisissent de ne pas le faire et qui subissent à maintes reprises les intenses pressions causées par leur environnement d'entreprise. C'est pour cela qu'il est plus judicieux d'agir avant qu'il ne soit trop tard. Après tout, il est préférable de prendre la décision soi-même plutôt que d'être contraint de rester concurrentiel. En effet,

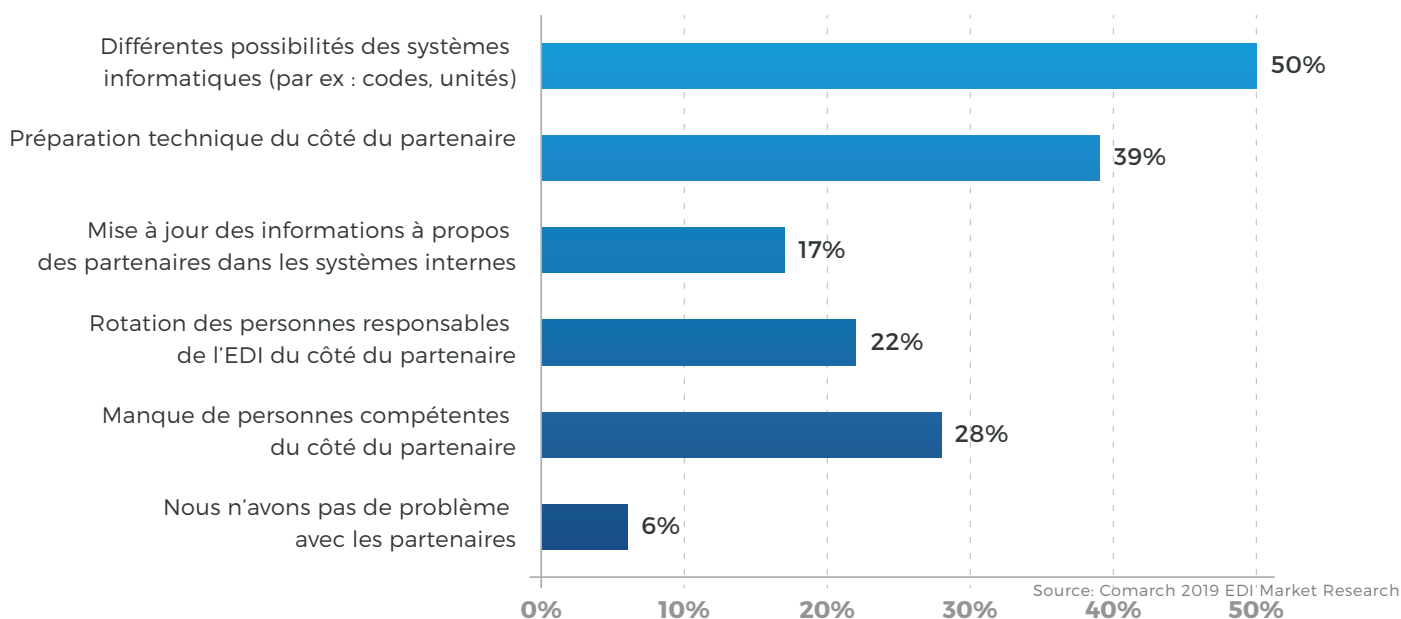
dans le deuxième cas, vous êtes plus susceptible de vous retrouver avec des solutions informatiques qui ne correspondent pas aux attentes de votre entreprise.

On constate, dans les entreprises, le changement suivant : elles ne sont plus contraintes de procéder à la numérisation en interne mais préfèrent travailler avec des partenaires externes pour obtenir des effets similaires.

Ce que notre **étude 2019** réalisée auprès de nos clients a révélé est que **la préparation technique et la multiplicité des systèmes informatiques** (par exemple, un système différent utilisant différents codes et unités) sont considérées comme étant deux des plus grosses préoccupations auxquelles les grandes entreprises sont confrontées lorsqu'elles traitent avec leurs partenaires commerciaux.

Étant donné que chaque membre d'un réseau d'échange de données peut remplacer son système à tout moment, il n'est pas surprenant que les grandes entreprises recherchent **des moyens d'améliorer leur interopérabilité.** En d'autres termes, cela explique pourquoi elles

### Quels sont les plus gros problèmes auxquels vous êtes confronté dans votre coopération actuelle avec les partenaires ?



choisissent un fournisseur de technologie EDI dont les solutions sont entièrement compatibles avec toutes les principales normes d'échange de données mondiales ainsi qu'avec les plateformes gouvernementales. Elles veulent s'assurer que leurs données atteindront toujours le bon destinataire et vice versa.

Lorsqu'un fournisseur de solutions EDI commence à collaborer avec un nouveau client, il se considère **non seulement comme un fournisseur de services, mais également comme un partenaire technologique**. En effet, un fournisseur doit travailler en étroite collaboration avec le client afin de déterminer comment l'EDI peut offrir les meilleurs résultats possible. En outre, un fournisseur expérimenté se révélera particulièrement utile en matière de migration de systèmes et d'intégration des partenaires.

Il est donc **essentiel de travailler avec le partenaire technologique approprié**, même si cela ne signifie pas qu'une entreprise est censée s'associer à plusieurs autres fournisseurs EDI sur une période prolongée afin d'espérer trouver le bon en route. Il suffit normalement de réaliser des études de marché et des consultations personnelles.

### 3. LA MONDIALISATION

Un autre motif est la mondialisation qui nécessite que les sociétés **entrent en relation le plus rapidement possible afin de commencer une coopération réussie**. Les entreprises d'aujourd'hui ont plus de partenaires commerciaux, de clients et de fournisseurs que jamais auparavant. Et c'est ce qui **augmente le besoin de ressources informatiques**.

Les sociétés qui coopèrent avec plusieurs fournisseurs EDI dans différents pays, tous en même temps, ont plus de difficultés car elles essaient de faire fonctionner des solutions incompatibles ensemble. Elles se sont toutefois rendu compte qu'elles pouvaient résoudre ce problème en **s'associant à un seul fournisseur EDI**. Celui-ci couvre tous les pays dans lesquelles elles opèrent et peut coordonner facilement les processus d'échange de données avec tout fournisseur avec lequel elles travaillent. Comme le révèle notre étude, **33 % des entreprises confirment prévoir d'assigner leurs filiales spécifiques à un seul fournisseur de solutions EDI**. Elles seront ainsi en mesure d'améliorer de manière significative les flux de données, mais



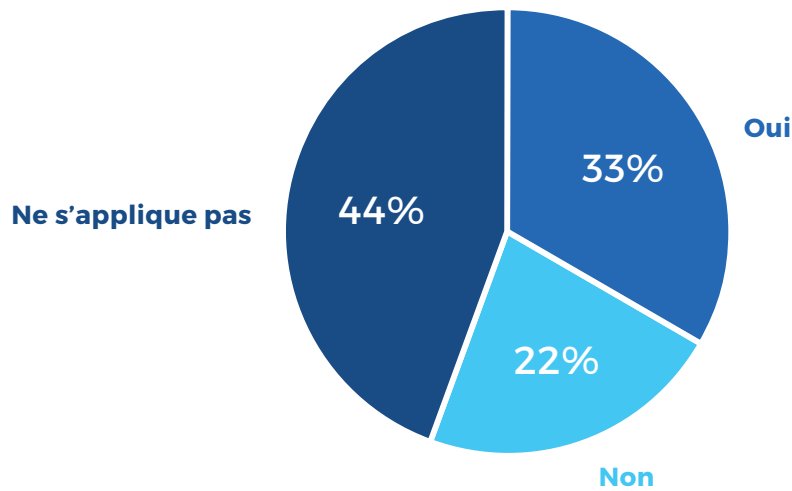
également d'instaurer une relation plus forte avec une société en laquelle elles ont confiance.

Beaucoup des grandes entreprises sont également conscientes que la mise en place de flux EDI harmonisés peut les aider **à réduire le temps qu'elles passent sur les transactions commerciales**. Elles pourront donc se concentrer davantage sur leurs objectifs commerciaux, plutôt que sur leurs processus techniques.

Le fait de travailler avec un seul fournisseur EDI offre encore un autre avantage, plutôt significatif

; **une entreprise donnée a plus de contrôle sur l'aspect de son flux de travail EDI**. Ceci s'explique simplement par le fait que chaque fournisseur de services informatiques a sa propre façon d'opérer et que si vous essayez de combiner plusieurs solutions ensemble, chaque fournisseur tentera de rendre son système supérieur aux autres, soit le scénario parfait pour mener à une rupture complète. Par conséquent, choisir un seul fournisseur qui peut remplir plusieurs fonctions dans l'ensemble de l'environnement commercial d'une entreprise donnée est la meilleure recette pour parvenir à une cohérence interne et externe.

### Harmonisation - do you plan to move particular brunches to one provider?



Source: Comarch 2019 EDI Market Research



## 4. LA CROISSANCE DE L'ENTREPRISE

Le rapport Gartner de Décembre 2018 Forecast Overview : Supply Chain Management Worldwide révèle, à propos de la chaîne d'approvisionnement, que « **la numérisation est l'un des moteurs clés de la croissance d'une entreprise**

*Il a permis de découvrir que « la croissance élevée des activités numériques et du commerce numérique a changé le modèle de la demande, nécessitant que les entreprises numérisent la stratégie de leur chaîne d'approvisionnement. Les modèles commerciaux et stratégies de chaîne d'approvisionnement existants se sont révélés inappropriés pour suivre le rythme du changement et la complexité introduite par les activités numériques. »*

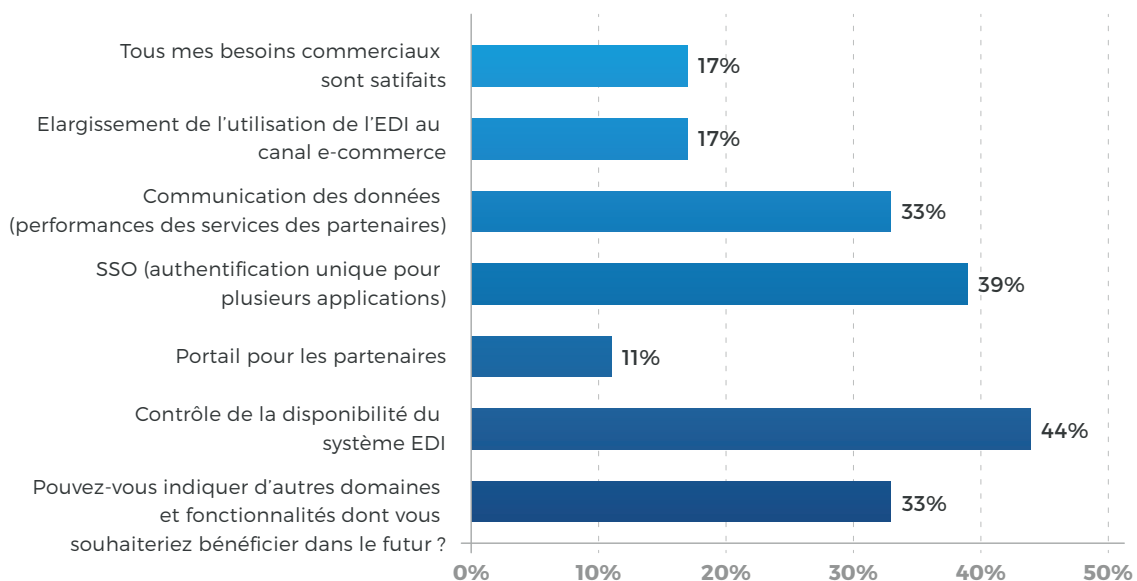
Par conséquent, nous pouvons prévoir que celles qui utilisent déjà ce type de logiciels **continueront d'améliorer et d'apporter des modifications à**

**leurs systèmes EDI** afin de garder une longueur d'avance sur leurs concurrents.

En outre, **la croissance de l'entreprise permet souvent d'approfondir la collaboration de cette dernière avec un fournisseur de technologie EDI**, celui-ci pouvant offrir de nouvelles fonctionnalités pertinentes pour l'entreprise. Nous avons demandé aux participants à notre étude s'il y avait certaines fonctionnalités dont ils souhaitaient bénéficier dans le futur. Et il s'est révélé **qu'il y a bien certains domaines qu'ils aimeraient couvrir**, tels que la communication des données, le contrôle de la disponibilité du système EDI ou l'intégration auto-administrée. Ceci ne fait que prouver que si ce type de fonctionnalités devient essentiel pour diriger une entreprise, les sociétés se tourneront vers les fournisseurs de technologie qui sont en mesure de proposer ce type de fonctionnalités.

**L'élargissement de l'utilisation de l'EDI au canal de l'e-commerce** a été une réponse indiquée par 17 % des participants à l'étude. Pourtant, avec

Pouvez-vous indiquer d'autres domaines et fonctionnalités dont vous souhaiteriez bénéficier dans le futur ?



Source: Comarch 2019 EDI Market Research



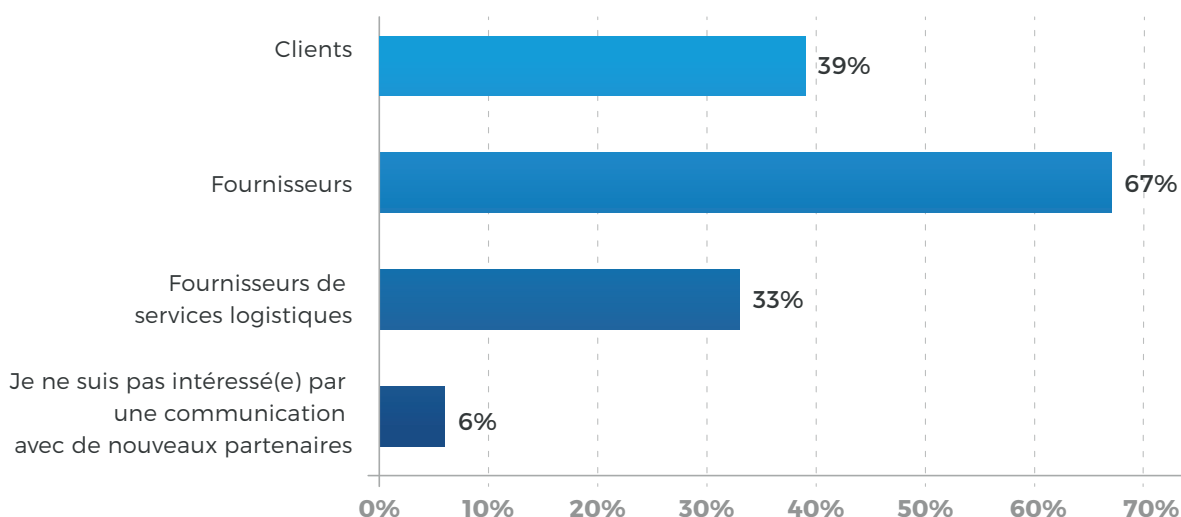
l'importance de l'e-commerce, de nouveaux défis concernant la gestion des données commencent à apparaître. Les processus d'e-commerce continuent de produire de plus en plus de données. Ces données sont également beaucoup plus complexes qu'il y a quelques années, et **nécessitent donc des fonctionnalités d'analyse améliorées et plus rapides de la part des systèmes informatiques**, ce qui explique la possibilité de vouloir remplacer la solution EDI par une qui fournit tous les outils nécessaires pour gérer des milliers d'opérations d'e-commerce et d'EDI combinées.

Un autre aspect important de la croissance de l'entreprise est lié au fait que, dans nos études, tous **les participants déclarent envisager d'étendre l'échange de documents à de nouveaux partenaires**, principalement leurs fournisseurs (67 %). Cela signifierait également utiliser de nouveaux types de formats d'échange de documents. Hormis les factures ou commandes électroniques standard, les participants ont également mentionné



des documents moins courants, comme l'IFTMIN qui a été défini par GSI comme « un message de la partie délivrant une instruction concernant les services de transfert / transport pour un envoi dans les conditions convenues à la partie organisant les services de transfert et/ou de transport ». Résultat ? **Ils ont tous besoin d'un système EDI qui peut répondre à ces besoins.**

### Envisagez-vous d'élargir l'échange de documents à de nouveaux partenaires dans un futur proche, à quels partenaires ?



Source: Comarch 2019 EDI Market Research

### 3. IL N'Y A JAMAIS DE MOMENT IDÉAL - REMPLACER L'EDI EN 5 ÉTAPES SIMPLES

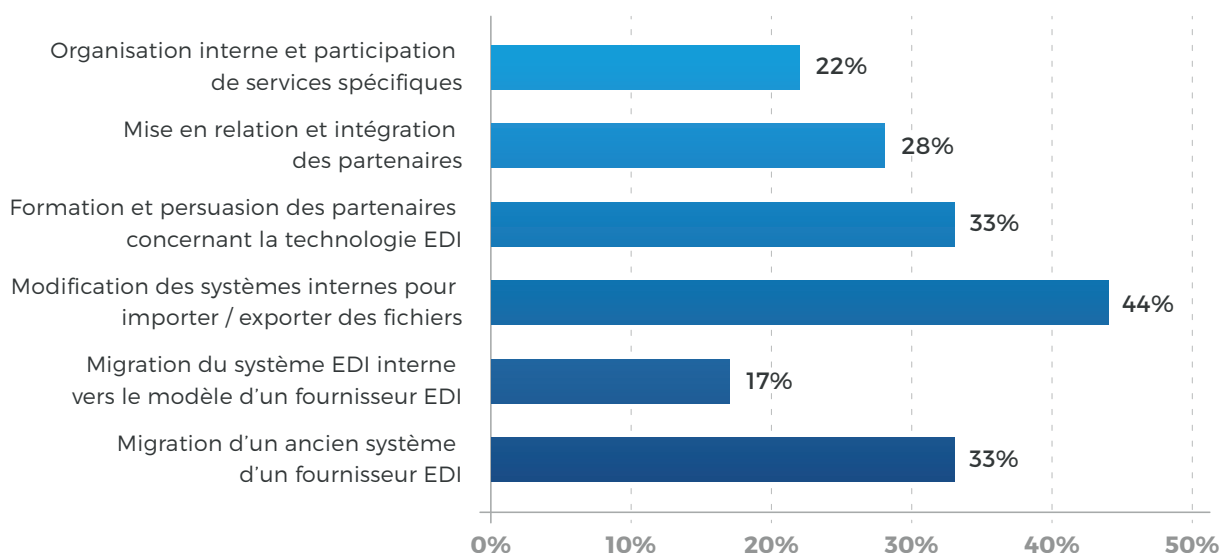
Comme nous l'avons dit précédemment, **presque toutes les grandes entreprises du monde travaillent déjà avec au moins un fournisseur EDI**. Ne soyez donc pas surpris si vous découvrez tout à coup que votre société a déjà mis en place une solution EDI. Pourtant, si jamais vous déclarez que vous devriez peut-être changer ou mettre à niveau votre EDI, il y aura probablement quelqu'un qui s'y opposera complètement, car dans son esprit :

- Remplacer un système EDI est un processus long et onéreux, nécessitant des ressources considérables
- Ceci influe sur la façon dont vous coopérez avec vos partenaires commerciaux
- Votre équipe s'est vraiment habituée à travailler avec le système actuel

Nous avons demandé à nos participants ce qu'ils considéraient comme **le plus gros défi du processus de mise en œuvre du système EDI**. Près de la moitié d'entre eux ont indiqué que les modifications du système interne sont vraiment ce qui les empêche de dormir sur leurs deux oreilles, tandis qu'un tiers a mentionné le fait de devoir persuader leurs partenaires commerciaux à adopter la technologie EDI et à migrer de leur ancien système.

Changer de fournisseur peut être plutôt difficile. **Ce processus peut devenir vraiment complexe lorsque vous l'abordez de la mauvaise manière**. Non seulement les migrations de système non supervisées sont source de retards préjudiciables et de coûts involontaires, mais ils peuvent également causer une insatisfaction croissante chez vos partenaires. **Cela ne signifie pas, toutefois, qu'il est impossible de le faire correctement**. Mais d'abord, vous devez connaître les ÉTAPES CLÉS .

Quel a été le plus gros défi posé par la mise en œuvre d'un système EDI ?



Source: Comarch 2019 EDI Market Research

# 5 Replacing EDI in Simple Steps

1

## PREMIÈRE ÉTAPE

### PRENDRE DU RECUL ET DÉFINIR VOS OBJECTIFS

Penchez-vous sur vos précédentes collaborations avec des fournisseurs de technologie et **déterminez ce que vous souhaiteriez améliorer**. En effectuant des études de marché approfondies, vous pourrez comparer vos attentes aux fonctionnalités qu'un fournisseur EDI propose.

2

## DEUXIÈME ÉTAPE

### DÉFINIR VOTRE MODÈLE OPÉRATIONNEL

Comme nous l'avons déjà mentionné, votre modèle opérationnel (ou stratégie) peut toujours être amélioré. Le modèle proposé par  **votre technologie EDI actuelle peut ne plus s'appliquer à la voie que prend votre société**. De plus, il est préférable de choisir 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 certainement ajouter au cours du processus.

3

## TROISIÈME ÉTAPE

### CONSULTER VOS PARTENAIRES COMMERCIAUX

Avant de prendre votre décision finale, vous devez absolument **discuter de toutes les options EDI 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 de bout en bout et d'un portail Web EDI. Par conséquent, 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 échangiez des données en toute facilité. 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 réellement en mesure de vous mettre en relation avec plusieurs fournisseurs différents grâce à **une cartographie de divers formats de documents**, vous serez prêt à passer à l'étape suivante.

# 4

## QUATRIÈME ÉTAPE

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

Une fois la partie choix d'une solution réglée, il sera temps pour vous de définir comment migrer vers votre nouveau système et **intégrer vos partenaires en même temps**. Pour cela, deux approches basiques s'offrent à vous : **une migration globale (big bang) ou progressive**, globale faisant référence à une mise en relation simultanée avec tous vos partenaires, tandis que progressive signifie que vous les ajoutez en fonction de vos critères préalablement établis, tels que le niveau de collaboration, le volume de données traitées tout en réalisant des transactions, la localisation et 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.

# 5

## CINQUIÈME ÉTAPE

### CONFIGURER VOS OUTILS DE COMPTE-RENDU

Le fait de pouvoir accéder à des outils de compte-rendu et à une plateforme de surveillance avancés mis en place 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 de mise en œuvre EDI vous permettra **d'établir des objectifs qui sont réellement 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 qu'elle sera opérationnelle.



# 4. ANALYSE DE L'EDI MODERNE

## PASSER AU CLOUD

Le Cloud n'est pas qu'un mot à la mode. Non seulement il a bouleversé les règles en ce qui concerne notre façon de mener à bien le processus de mise en œuvre EDI, mais il est également **devenu la forme de solution EDI la plus populaire aujourd'hui**. Peu surprenant étant donné que le passage à l'EDI Cloud s'accompagne de plus grands avantages, comme une augmentation de l'efficacité opérationnelle ou une réduction significative des coûts. D'après les [recherches effectuées par la Manchester Business School](#), les sociétés parviennent à **économiser environ 10 à 25 %** de leurs fonds grâce à la technologie Cloud. En outre, deux tiers des sociétés en question ont signalé une **augmentation de 60 % de leur intérêt vis-à-vis de la stratégie et l'innovation globales de leur entreprise**.

La même étude a révélé que 65 % des entreprises étaient convaincues de pouvoir **progresser sur le plan technologique** avec la bonne solution Cloud en place.

Dans le dernier papier officiel de Cloud Industry Forum, intitulé « Cloud – the next generation » (Cloud, la nouvelle génération), nous pouvons lire que :

*D'un autre côté, le nouveau rapport Vanson Bourne révèle que les grandes entreprises passent à côté de jusqu'à 258 millions de dollars par an en raison*

*d'un manque d'expertise nécessaire en matière de Cloud.*

Celle-ci, comme nous avons pu l'observer récemment, est de plus en plus reconnue par les chefs d'entreprises, qui souhaitent développer davantage leurs ressources informatiques internes ainsi qu'établir de nouvelles relations avec les fournisseurs de technologie externes.

Comme l'explique le rapport de Gartner Forecast Overview : Supply Chain Management, Worldwide, 2018 update, l'utilisation croissante d'applications SaaS entraînera une augmentation des dépenses pour les achats de type SaaS.

Gartner affirme

*En 2022, les dépenses pour les achats de type SaaS occuperont une place dominante, surpassant les dépenses pour l'entretien, qui était le type d'achat dominant en 2017. Les dépenses pour les achats relatifs aux licences permanentes vont baisser pour atteindre moins de 20 % des dépenses globales sur la chaîne d'approvisionnement, qui devraient être supérieures à 22 milliards de dollars en 2022. »*

## QU'EN EST-IL DES API ?

Erik Kiser, fondateur et PDG d'Orderful, a déclaré que « L'API est susceptible de remplacer l'EDI dans le futur, mais cela prendra un peu de temps, peut-être cinq ou dix ans. » Kiser estime qu'environ 95% d'un logiciel EDI est personnalisé, ce qui augmente le besoin de recourir à des consultants et à d'autres ressources onéreuses. Mais ce n'est pas pour autant que l'API ne comporte pas, elle aussi, bon nombre de difficultés.

L'API permet à deux applications différentes de

communiquer. Contrairement à l'EDI, l'API permet des échanges en temps réel, la valeur ajoutée pour l'intégralité de la chaîne d'approvisionnement est donc visible. L'EDI reste toutefois la solution la plus populaire en raison de **sa sécurité de pointe et sa fiabilité éprouvée qui en ont fait la norme en matière d'échange de données solide aujourd'hui.**

Les API continuent d'essayer d'atteindre ce niveau et bien que leur développement ait augmenté de manière significative, les EDI sont toujours considérés comme supérieurs.

## NAVIGATION SUR LE RÉSEAU PEPPOL

PEPPOL (Pan European Public Procurement Online, à savoir Marchés publics paneuropéens en ligne) est l'organisme qui supervise le réseau (également appelé le réseau PEPPOL) **composé de diverses solutions d'échange de documents électroniques opérant sous le modèle B2G et B2B.** Lorsque cet organisme a annoncé que, le 18 avril 2019, la directive qui obligeait toutes les entités de l'administration publique européenne à traiter leurs documents de facturation électronique structurés reçus de la part de leurs fournisseurs allait s'appliquer, on s'est dit que **le réseau PEPPOL indiquerait une assez grosse augmentation de tous les flux de documents.**

Cela est dû aux solutions EDI et au nombre croissant de leurs utilisateurs. Les entreprises qui utilisent les solutions EDI peuvent communiquer facilement avec tous les partenaires commerciaux nationaux et étrangers, échangeant non seulement des factures, mais également d'autres types de documents électroniques qui couvrent l'ensemble du processus

d'achat. Parmi ces documents, on trouve les commandes électroniques, les déclarations d'expédition anticipée électroniques, les factures électroniques, les catalogues électroniques, etc.

Sachant qu'il existait des fournisseurs de technologie, tels que Comarch, dont les solutions EDI sont entièrement conformes aux exigences mondiales, notamment les normes PEPPOL, les sociétés se sont mises à travailler avec eux pour améliorer leurs processus d'échange de documents.

L'EDI a beau être une solution très populaire, d'après les études de Sharedserviceslink et de Comarch, **plus de la moitié des participants n'utilisent pas leurs plateformes EDI à des fins de facturation électronique.** Par conséquent, pour certains, PEPPOL est peut-être le moyen de mettre en œuvre une solution EDI, tandis que pour d'autres, il peut **être un moyen d'encourager le développement de l'utilisation des EDI pour échanger de nouveaux types de messages numériques.**



# 5. L'IMPACT DES NOUVELLES TENDANCES TECHNOLOGIQUES - L'EDI MODERNE

Malgré la prévision par de nombreux experts de la fin inévitable de l'EDI, il est toujours bel et bien là. Alors, **les API ou la technologie blockchain remplaceront-elles un jour les solutions EDI ?** Ou serviront-elles simplement à améliorer leur efficacité globale ?

Comme les auteurs du rapport sur la gestion de la chaîne d'approvisionnement de Gartner Forecast Overview Supply Chain Management 2018 mentionné ci-dessus le prévoient :



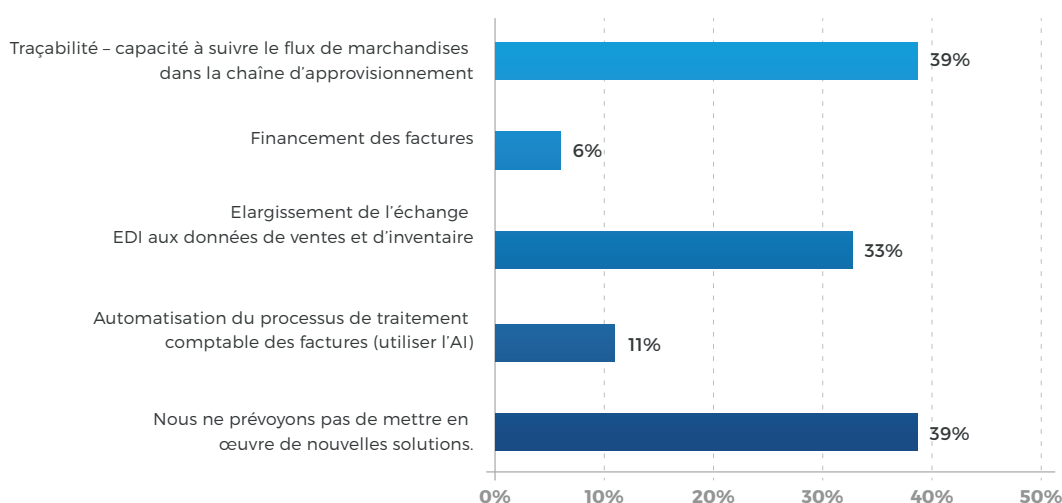
*les technologies émergentes comme la Machine Learning, l'Internet des objets (IoT), la robotique et les plateformes conversationnelles entraîneront de nouvelles dépenses pour les applications de chaîne d'approvisionnement étant donné que les entreprises commencent à intégrer ces technologies pour renforcer les fonctionnalités existantes et en développer de nouvelles. ”*

Il est vrai que si l'EDI est bien établi, certaines nouvelles technologies comme, par exemple,



celles qui réalisent le concept de l'IoT (Internet des objets), des réseaux basés sur une blockchain ou l'IA / machine learning, sont en mesure de **relever de nouveaux défis liés à la chaîne d'approvisionnement** que l'EDI ne peut pas résoudre. Cependant, comme nous l'avons dit précédemment, il existe certains domaines dans lesquels l'EDI reste le leader en termes d'échange de données. C'est pour cela que les développeurs sont si enthousiastes à l'idée d'associer **toutes ces technologies et de proposer une seule solution qu'ils désignent sous le nom d'EDI moderne.** Grâce à une telle combinaison, la technologie blockchain, par exemple, offre une sécurité encore meilleure pour les transactions sensibles entre les partenaires

## Quelles autres tendances technologiques souhaitez-vous mettre en œuvre dans votre solution actuelle d'ici 2-3 ans ?



Source: Comarch 2019 EDI Market Research

commerciaux, tandis que les services IoT, avec les différents capteurs et scanners qu'ils utilisent, aident à fournir de nouvelles fonctionnalités avancées d'établissement de rapports en temps réel et à **accélérer le traitement du Big Data**.

Cela ne veut pas dire que la blockchain ou l'intelligence artificielle sont les seules technologies qui peuvent être incluses ; il y en a de nombreuses autres qui peuvent améliorer l'EDI. Nous avons demandé aux participants à notre étude quelles étaient les autres fonctionnalités technologiques qu'ils envisageraient de mettre en œuvre dans un futur proche, et un grand nombre d'entre eux ont montré de l'intérêt pour des fonctionnalités telles

que la traçabilité (la capacité de suivre le flux de produits dans la chaîne d'approvisionnement) ou l'inventaire et les rapports de vente (VMI). La grande majorité des fonctionnalités indiquées par nos participants peuvent être intégrées à l'EDI dans un futur proche, ou sont même actuellement en cours d'intégration dans les systèmes modernes.

Cela montre que les EDI ne sont pas obsolètes ; **ils doivent simplement être mis à niveau de temps** en temps. Et au vu de l'état actuel du développement informatique, il est plutôt simple d'inclure de nouveaux progrès technologiques dans les systèmes EDI classiques.



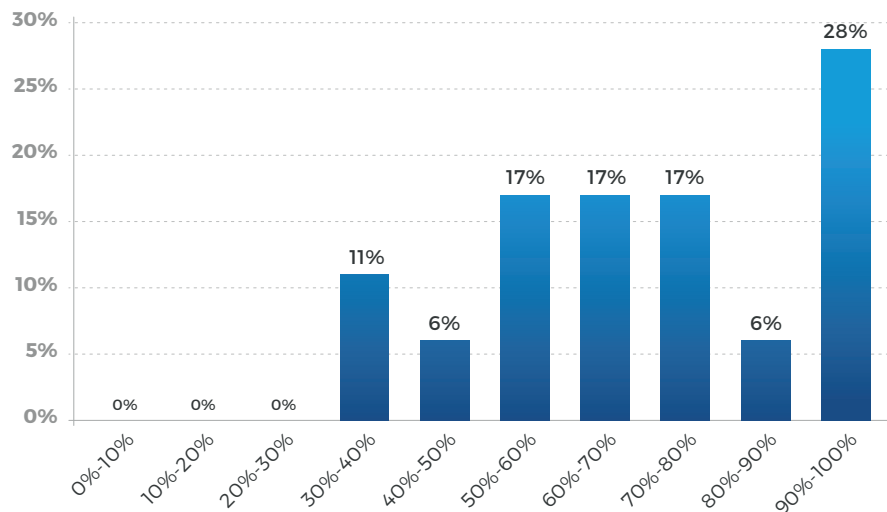


## 6. LES AVANTAGES MESURABLES DE L'EDI

Après avoir abordé la théorie reposant derrière les technologies EDI modernes, nous souhaiterions à présent nous intéresser aux **avantages réels et mesurables de ce type de solutions lorsqu'elles sont mises en pratiques**. Pour cela, nous avons demandé à nos participants de partager leurs expériences avant et après la mise en œuvre du système EDI. Étant donné que nombre d'entre eux utilisaient leurs systèmes EDI depuis un certain temps, nous étions certains qu'ils auraient remarqué des changements significatifs en ce qui concerne, notamment, **le coût, la vitesse et la qualité des processus d'échange de données**. Et nous ne nous sommes pas trompés.

Chaque client a confirmé une baisse des coûts de gestion des documents. Près de 30 % des participants estiment que cette réduction s'élève à 90 %. De plus, 83 % de l'ensemble des entreprises ayant participé à notre étude estiment avoir réalisé plus de 50 % d'économies grâce à l'EDI.

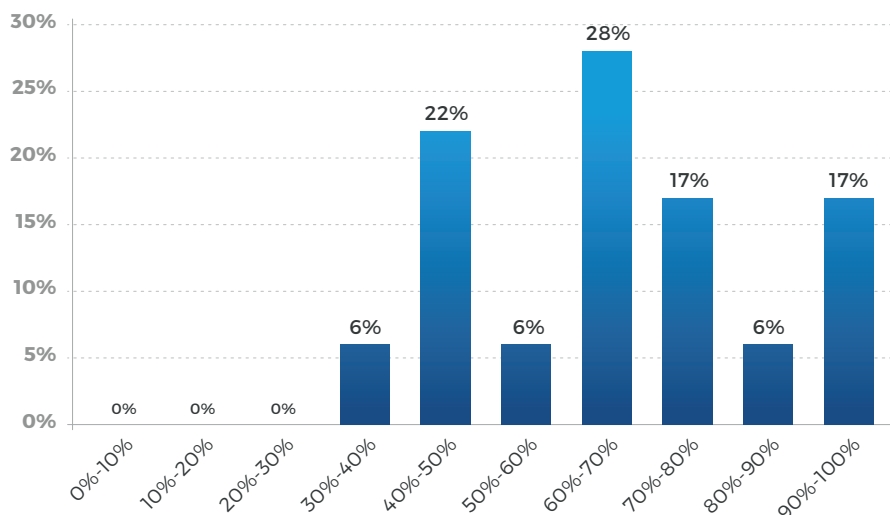
Réduction des coûts de gestion des documents



Source: Comarch 2019 EDI Market Research

Tous les participants ont également indiqué une réduction du nombre d'erreurs dans l'échange de documents. La plupart d'entre eux **ont estimé que cette réduction s'élevait à 60-70 %**, et un sixième avance une amélioration de 100 % !

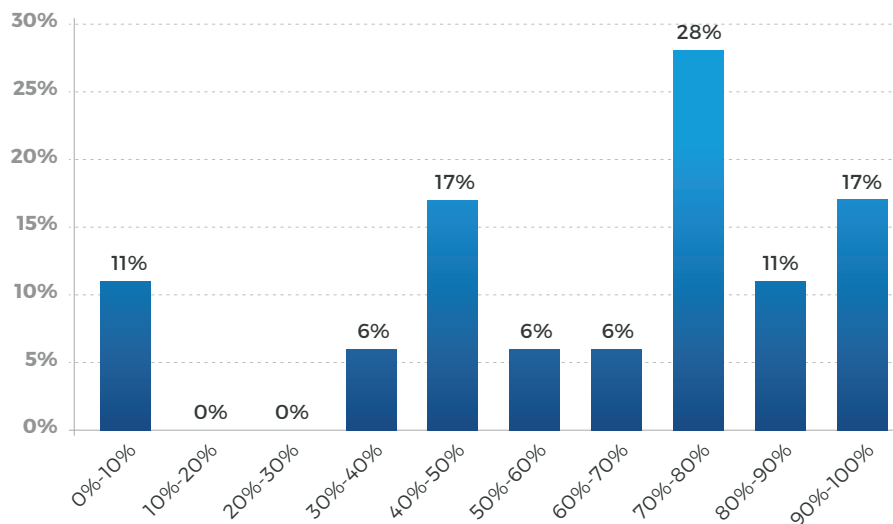
Réduction des erreurs



Source: Comarch 2019 EDI Market Research

90 % des participants ont reconnu **mener à bien beaucoup plus rapidement leurs processus de facturation électronique.**

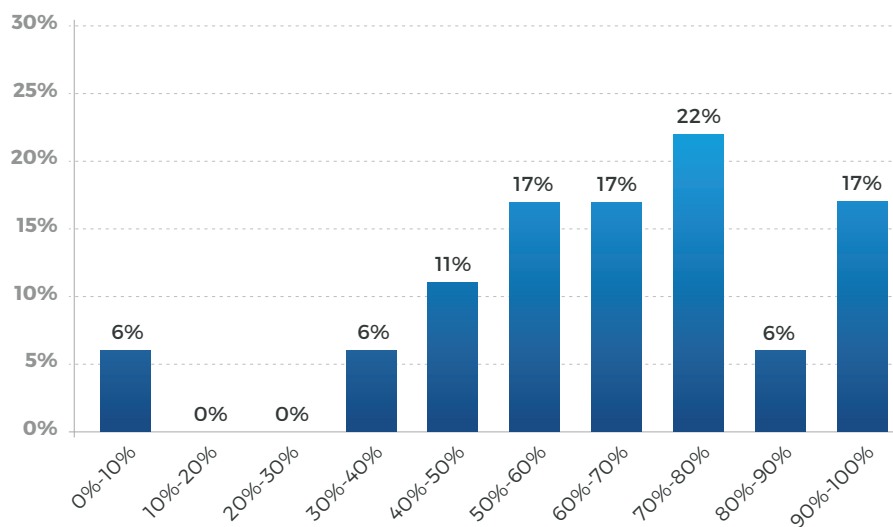
### Paiements des factures plus rapides



Source: Comarch 2019 EDI Market Research

La mise en œuvre d'un système EDI joue également un rôle dans l'accélération des **processus logistiques.** **Près de 90 % des participants estiment que leurs processus logistiques ont été raccourcis de plus de 50 %.**

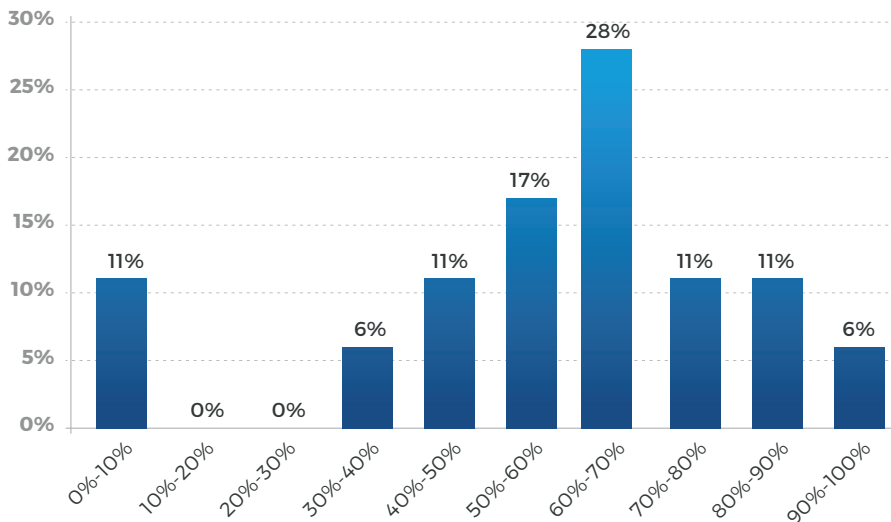
### Processus logistiques accélérés



Source: Comarch 2019 EDI Market Research

À ce sujet, nous sommes également obligés d'aborder les problèmes de livraisons incomplètes ou incorrectes. Comme l'indiquent nos participants, l'EDI aide à **réduire de manière significative le nombre de ce type d'incidents**. Pour plus de trois quarts des sociétés, ce nombre a baissé de 70 %.

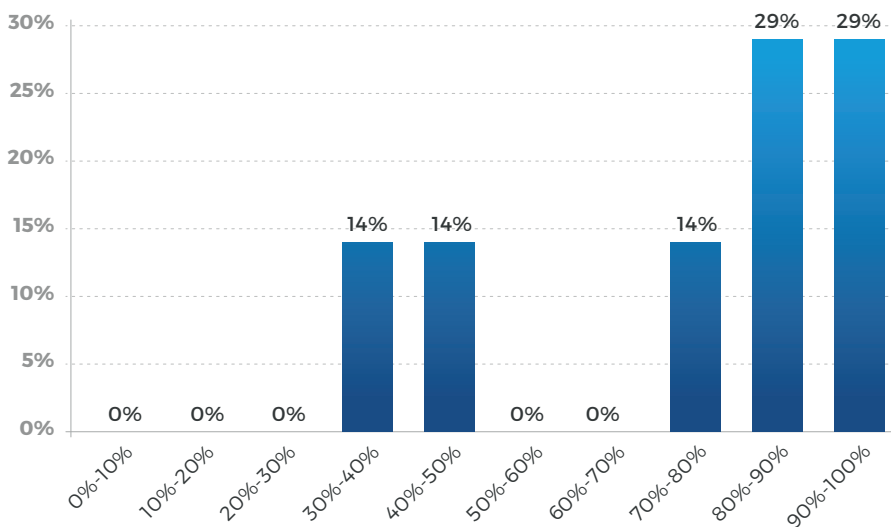
### Réduction des livraisons incomplètes / incorrectes



Source: Comarch 2019 EDI Market Research

On peut clairement voir l'un des effets significatifs de l'EDI en ce qui concerne la baisse des tâches administratives ; **tous les participants indiquent une amélioration d'au moins 30 %**. La majorité d'entre eux, néanmoins, révèlent que l'EDI les a aidés à parvenir à une réduction de 80 à 100 %.

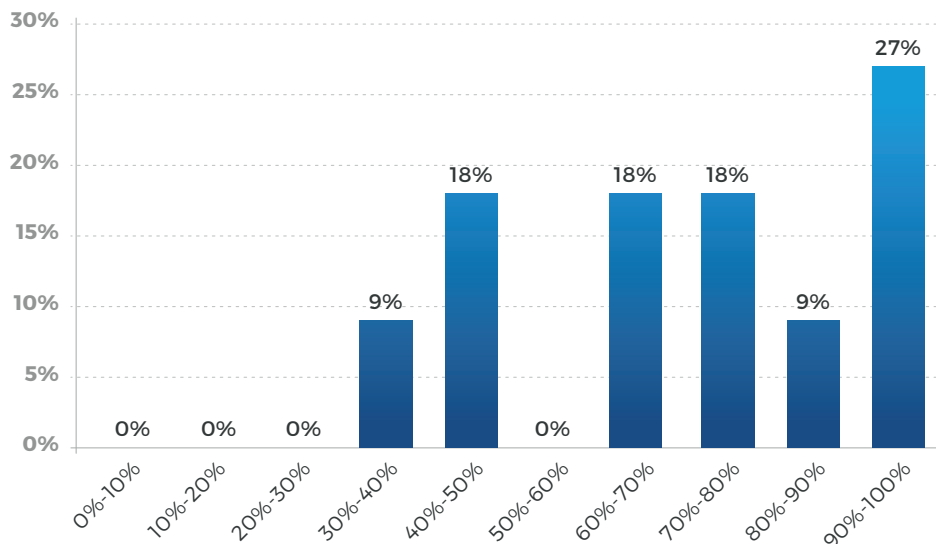
### Réduction des tâches administratives



Source: Comarch 2019 EDI Market Research

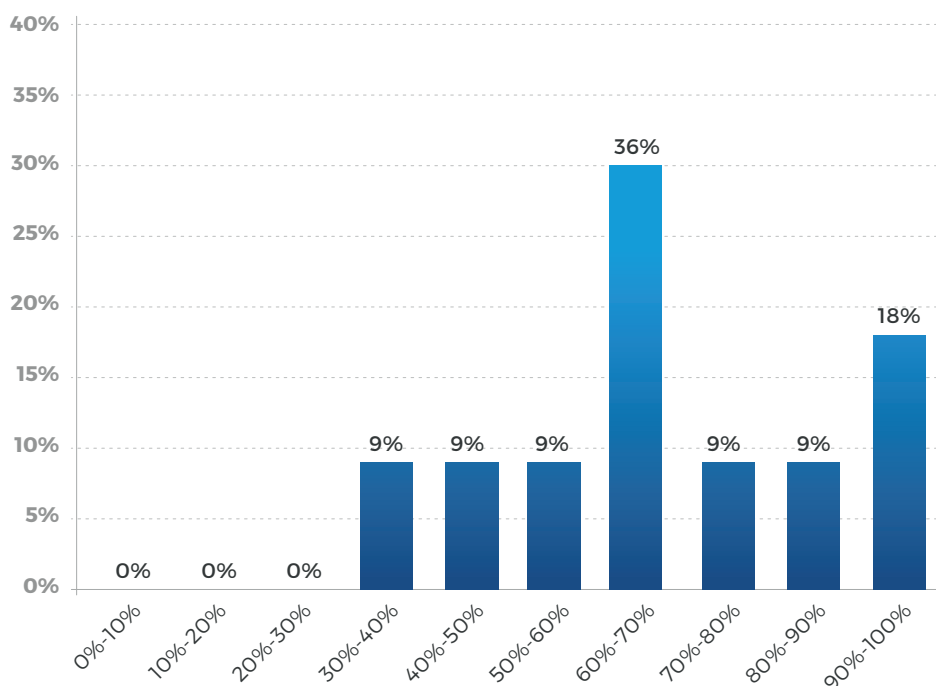
Vous vous en souvenez peut-être, l'un des plus gros défis pour les grandes entreprises est de former les partenaires à l'utilisation d'une nouvelle technologie **EDI et de les convaincre de s'en servir. Toutefois, comme l'ont démontré nos recherches, dès qu'elles commencent à utiliser une solution** EDI, leurs relations avec les partenaires et les clients deviennent bien plus solides. De plus, elles sont beaucoup plus susceptibles de pouvoir clarifier toute incompréhension qu'auparavant.

### Amélioration des relations avec les partenaires



Source: Comarch 2019 EDI Market Research

### Clarification plus rapide des incompréhensions avec les partenaires



Source: Comarch 2019 EDI Market Research

## 7. LE RÉSUMÉ

---

**Les solutions EDI moderne existent.** Elles sont prêtes à être utilisées par des sociétés de toute taille afin de les aider à améliorer leur efficacité opérationnelle. Pour répondre à la transformation numérique continue et aux défis qui l'accompagnent, elles ont évolué et sont devenues des outils technologiquement avancés **conformes aux dernières normes.** Nous connaissons leurs capacités et savons que le remplacement de votre ancien système EDI par un nouveau n'a pas à être problématique pour vous ou pour n'importe lequel de vos partenaires commerciaux.

Les systèmes EDI vont continuer d'évoluer encore davantage avec le temps. En intégrant les nouvelles fonctionnalités d'intelligence artificielle, de machine learning ou de blockchain dans leur portefeuille en plein développement (et non en se faisant remplacer par ces dernières), **ils produiront des résultats encore meilleurs.** Par conséquent, les entreprises qui vont commencer à utiliser l'EDI moderne dès aujourd'hui seront les premières à **tirer profit de ces bénéfices et à obtenir un avantage considérable sur leurs concurrents.**

Votre entreprise est-elle prête à se lancer ?



## 8. À PROPOS DES ÉTUDES

---

L'expérience multi-fournisseurs et mondiale de Comarch en termes d'EDI est le fruit de **nos collaborations avec des milliers d'entreprises de tous les secteurs** : commerce et biens de consommation (PCG), bricolage, fabrication, logistique, pharmacie, pétrole et gaz, télécommunications, entre autres. Parmi les marques qui utilisent la solution EDI de Comarch, on trouve Carrefour, Metro Systems, Leroy Merlin, BIC, BP ou Technicolor. C'est pour cette raison que **nous avons décidé de partager nos connaissances à propos des solutions EDI modernes** et de travailler sur des études qui mettront en lumière certains de leurs éléments les plus indispensables.

L'étude figurant dans ce Livre blanc a été spécialement réalisée pour servir de **base à notre analyse de marché EDI détaillée**. Par conséquent, afin d'explorer le sujet de fond en comble, ce document a été écrit du point de vue du fournisseur de technologie EDI et de l'utilisateur final. Et grâce à des entreprises très reconnues **de France, d'Allemagne, d'Italie et de Pologne** qui ont participé à notre étude, nous avons pu faire la lumière sur l'état actuel des solutions EDI et leur importance pour développer les activités au 21<sup>e</sup> siècle.

## 9. À PROPOS DE L'EDI DE COMARCH

---

La solution EDI de Comarch, **une plateforme B2B basée sur le Cloud, permet un échange de données dynamique et fiable** entre vous et vos partenaires commerciaux. Destinée à aider votre entreprise à améliorer de manière significative son efficacité opérationnelle, notre solution est entièrement conforme aux dernières normes et réglementations mondiales.

En vous permettant d'envoyer et de recevoir des dizaines de types de messages électroniques convertis en différents formats, cette plateforme est souvent considérée comme étant une solution **extrêmement pratique et rentable**. L'EDI de Comarch peut facilement s'intégrer à vos systèmes informatiques internes ou utilisés comme une solution Web-EDI. Quelle que soit la forme que vous choisissez, elle facilitera l'ensemble du processus de transaction, du passage de la commande à l'expédition, en passant par le paiement réel. Grâce à la mise en œuvre des technologies de traçabilité, d'intelligence artificielle et de machine learning, l'EDI

de Comarch permet de s'assurer que **les processus de votre chaîne d'approvisionnement seront toujours parfaitement optimisés pour obtenir de meilleurs résultats commerciaux**.

Comarch fournit des technologies informatiques de pointe pour l'automatisation des activités, permettant ainsi aux entreprises d'automatiser leur chaîne d'approvisionnement. Il permet une approche globale des collaborations sur le **Cloud internes et externes avec tous les partenaires** (fournisseurs, clients, opérateurs logistiques et prestataires de services), notamment en ce qui concerne l'échange de données sur les produits, la logistique et financières, afin d'offrir les meilleurs résultats commerciaux possibles.

Vous souhaitez en savoir plus ? Rendez-vous sur notre site Web [www.comarch.fr](http://www.comarch.fr)



# COMARCH

## A PROPOS DE COMARCH

Fondée en 1993, Comarch a plus de 20 ans d'expérience dans la création, la mise en place et l'intégration de solutions IT pour des entreprises issues d'industries différentes, incluant la distribution, les biens de consommation, le DIY, la logistique, la production, la pharmacie, les hydrocarbures. Les solutions d'échange d'information et la gestion de documents sont consacrées à la gestion de documents source, aux achats électroniques, à la facturation électronique et aux processus AP/AR. Comarch est un vrai fournisseur de solutions procure to pay. De plus, l'offre inclut un réseau B2B qui garantit des transmissions sûres et fiables avec plus de 100 000 entités au niveau mondial, en peu de temps. Comarch coopère avec des sociétés leaders telles que Metro Systems, Carrefour, Leroy Merlin, BP, BIC, Unilever, Rossmann, Valeant, Valeo, et Technicolor. Avec des milliers de projets menés à bien avec succès, 15 centres de données et plus de 80 bureaux dans plus d'une trentaine de pays, Comarch a le support et l'infrastructure nécessaire pour gérer de forts volumes.

[info@comarch.fr](mailto:info@comarch.fr) | [www.comarch.fr](http://www.comarch.fr)