

L'échange de données informatisées -EDI-

Qu'est-ce-que réellement cet échange de données informatisées, et de quelle façon peut-il être utilisé au sein de chaque organisation ?

I) D'une approche théorique de l'échange de données informatisées...

- a) Définition et caractéristiques
- b) L'essor de l'EDI
- c) Exemple

II) ...A son utilisation dans le monde du travail

- a) Mise en place de l'EDI
- b) Qui et quand l'utilise-t-on ?
- c) Les avantages stratégiques et intérêts par rapport à l'entreprise

Introduction

L'essor des nouvelles technologies de communication et d'échanges telles que l'Internet, l'Intranet ou l'EDI fait entrer les entreprises dans l'ère « on-line ».

Cette révolution amorcée depuis quelques années a et va profondément modifier les méthodes de travail en entreprise comme les relations avec les différents partenaires et clients. Avec ces nouvelles méthodes, l'entreprise réseau cesse de n'être qu'un simple modèle théorique pour devenir progressivement une réalité quotidienne. En accélérant la circulation et le partage de l'information, en bousculant les circuits traditionnels au profit de circuit plus souples et plus évolutifs, l'EDI est un moyen supplémentaire de faire deux fois mieux et deux fois plus vite. L'abréviation EDI signifie *Electronic Data Interchange* ou, en français, *Echange de Données Informatisées*. L'EDI peut être défini comme l'échange, d'ordinateur à ordinateur, de données concernant des transactions en utilisant des réseaux et des formats normalisés

Aujourd'hui, lorsque vous faites vos courses au supermarché, plus de 90% des produits que vous achetez ont été commandés par EDI, voire facturés après que l'avis d'expédition a été transféré de la même façon. Et tout cela, sans retaper les données, donc gain de temps et d'argent, en réduisant les erreurs de saisie.

Mais qu'est-ce-que réellement cet échange de données informatisées, et de quelle façon peut-il être utilisé au sein de chaque organisation ?

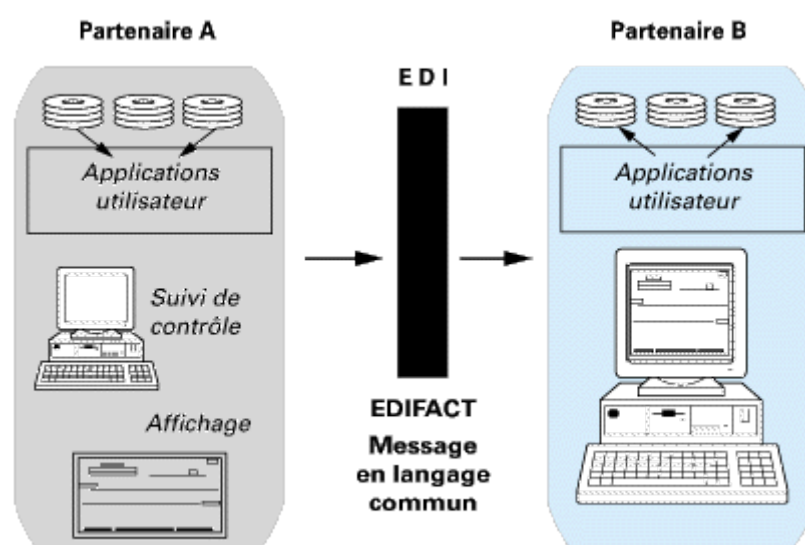
Dans un premier temps, nous verrons ce qu'est **l'échange de données informatisées de façon théorique** puis successivement, nous étudierons **son utilisation concrète dans le monde du travail**.

I) D'une approche théorique de l'échange de données informatisées...

A) Définition et caractéristiques de l'EDI:

Afin d'améliorer leurs échanges d'informations avec leurs partenaires d'affaires (fournisseurs, sous-traitants, distributeurs), les entreprises utilisent depuis longtemps le système **d'échanges de données informatisées** (EDI). **L'EDI c'est l'échange informatisé de données structurées d'ordinateur à ordinateur (ou d'application à application) selon des messages préétablis et normalisés via un mode de communication électronique et sans intervention humaine.** Les documents échangés sont de différentes natures : bons de commandes, factures, avis de livraison, récépissés de transport, versements bancaires.

Ce système assure la rapidité et la fiabilité des transferts de données d'ordinateur à ordinateur, par un réseau spécifique et selon des normes standardisées. Les avantages de ce système sont : **zéro papier, zéro délai et zéro erreur.**



« *L'EDI, une mise à niveau des applications qui respecte l'autonomie de chacun.* »

L'EDI est adapté aux échanges de tous les domaines, pas seulement à ceux du commerce électronique, dès l'instant où ces échanges sont suffisamment répétitifs pour justifier d'être dématérialisés et automatisés. Mais s'il ne s'agit que de commander une dizaine de produits une fois par semaine, le fax ou la messagerie électronique sont largement suffisants !

À la sortie d'un supermarché, la caisse enregistreuse n'établit pas seulement le ticket de caisse, elle informe l'application de gestion des stocks de la vente effectuée : le soir, l'application totalise les ventes et passe commande automatiquement au fournisseur via un message EDI. Naturellement, cet automatisme ne se justifie que si les commandes sont suffisamment nombreuses et renouvelées souvent : c'est bien le cas d'un supermarché où des centaines de produits, pour ne pas dire des milliers, sont en « réappro » chaque jour, en particulier les produits frais.

La mise en place de l'EDI est vécue au sein de l'entreprise comme un **projet mobilisateur, fédérateur, formateur, structurant et valorisant**. En effet, elle nécessite souvent une réorganisation des circuits d'information et s'inscrit dans une stratégie d'entreprise plus globale favorisant la démarche qualité.

- **Le langage :**

UN/EDIFACT (Echange de Données Informatisées pour l'administration, le commerce et le transport) est un **ensemble de règles des Nations Unies pour l'Echange de Données Informatisé pour l'Administration, le Commerce et le Transport**.

Pour être échangés de façon optimale, les messages véhiculés par l'EDI doivent utiliser un langage informatique commun : EDIFACT qui offre une modélisation normalisée des documents commerciaux et un ensemble de dictionnaires de données standardisés et codifiés.

Ces règles comprennent un ensemble de standards internationaux, de répertoires et de guides pour l'échange informatisé de données structurées et en particulier pour ce qui concerne le commerce de biens et de services. Elles sont définies pour permettre la communication entre systèmes d'information indépendants.

Elle est maintenue et coordonnée par le **CEFACT (Centre pour la Facilitation des procédures et pratiques dans l'Administration, le Commerce et les Transports)**

- **Caractéristiques de l'EDI**

L'EDI est le moyen pour deux entités **d'échanger des informations selon un format standardisé, et par le biais d'outils informatiques**. Il ne nécessite pas forcément que les applications utilisées de part et d'autre soient identiques.

L'EDI a été conçu pour **remplacer la transmission des informations sur papier et pour pallier à l'inefficacité des systèmes manuels**. Son but est de réduire les interventions humaines dans le processus de traitement de l'information. On parle alors de **dématérialisation de l'information**.

L'EDI repose sur le principe que les **données originales ne doivent être entrées qu'une seule fois dans le système**, après quoi elles peuvent être transmises entre les parties intéressées par voie électronique uniquement.

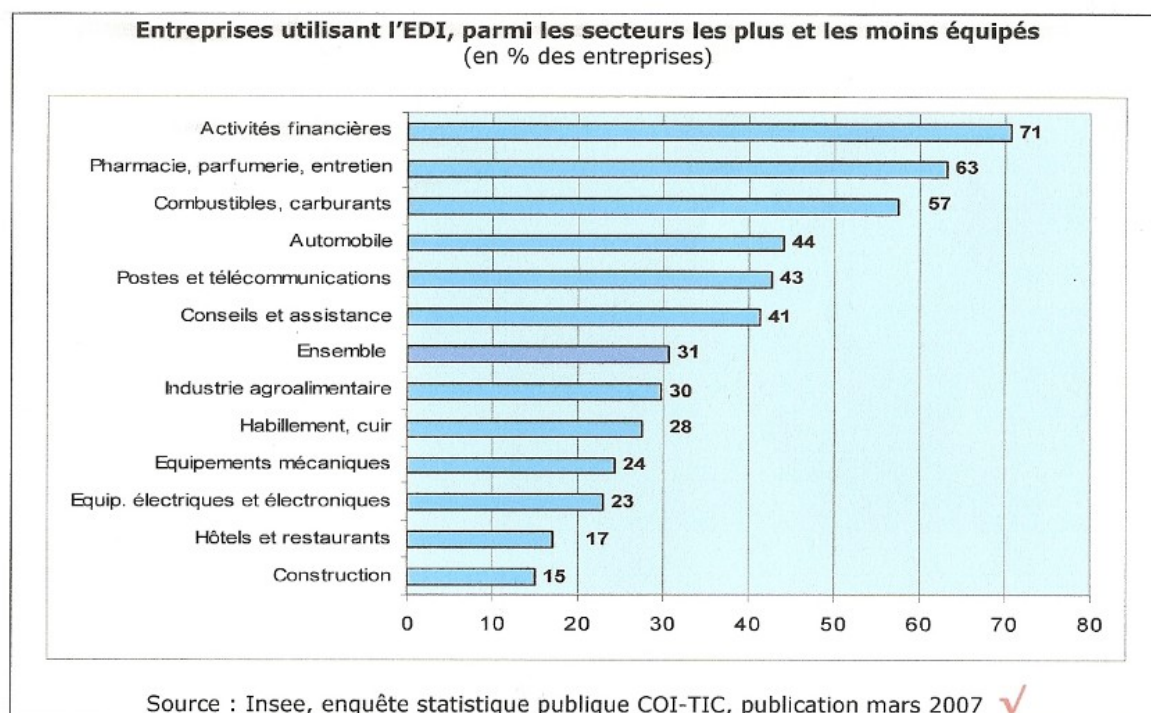
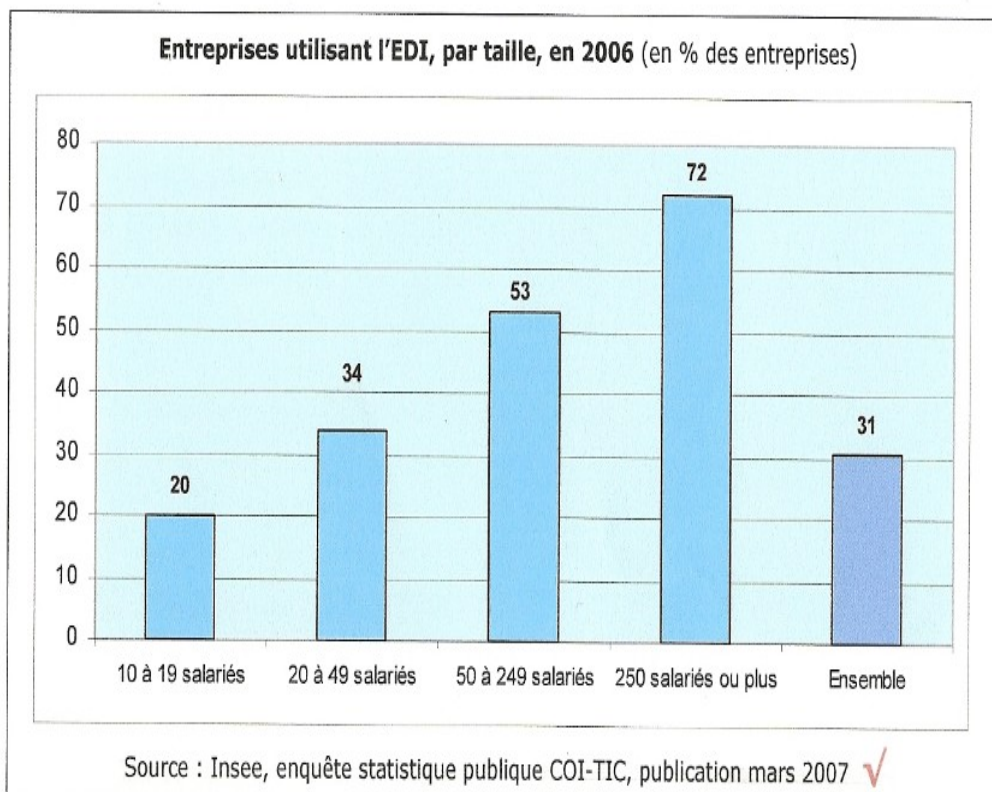
L'EDI est avant tout une **procédure d'automatisation des opérations commerciales**. Il ne s'agit pas du tout d'une messagerie électronique, d'un télécopieur ou d'un système de transfert des informations sur bande puisque ces trois systèmes requièrent tous une interface homme-machine (à une extrémité de l'opération, du moins) et que de façon générale, l'utilisateur doit **interpréter et réintroduire les données échangées**.

B) L'essor de l'EDI

Sessi - Tableau de bord des TIC et du commerce électronique - décembre 2007

Indicateur 1.5 : Équipement des entreprises en EDI

• France



Parmi les entreprises françaises, 31 % utilisent l'EDI dans le cadre de leurs échanges avec leurs partenaires d'affaires. Cette proportion varie selon la taille des entreprises : 72 % des grandes entreprises (de 250 salariés ou plus) utilisent l'EDI, contre 53 % des moyennes entreprises (de 50 à 249 salariés). Les PMI de 20 à 49 salariés sont un tiers à utiliser l'EDI, quant aux petites entreprises (10 à 19 salariés), elles ne sont qu'un cinquième à être dans la même situation.

Les entreprises françaises dans le domaine des activités financières sont les plus nombreuses à utiliser l'EDI dans leurs échanges d'information (71 %). Suivent ensuite le secteur de la pharmacie-parfumerie-entretien, avec 63 %. Parmi les autres secteurs à forte utilisation de l'EDI, on trouve l'industrie des combustibles (57 %) et la construction automobile (44 %). Dans les secteurs à faible utilisation de l'EDI, on trouve le secteur de l'hôtellerie (17 %) et les entreprises de la construction (15 %).

C) L'exemple de l'utilisation de l'EDI dans l'entreprise SEB

Inventeur de la cocotte-minute dans les années 50 et de la friteuse électrique dans les années 60, le groupe SEB, holding française créée en 1973 est aujourd'hui le numéro un mondial du petit équipement domestique. Après avoir racheté au cours des dernières décennies des marques comme Tefal, Calor, Rowenta ou Krups-Moulinex, le groupe est désormais présent dans plus de 120 pays, (24 sites de production répartis sur les cinq continents), et a multiplié son chiffre d'affaires par 60 entre 1970 et 2000.

Aujourd'hui, plus de 70% de ses ventes sont réalisées à l'international. Un succès qui doit beaucoup à une optimisation sans faille de la chaîne logistique globale du groupe, laquelle a reposé notamment dès 1999 sur le lancement d'un projet d'EDI (Echange Informatisé de Données) basé sur la solution Gentran: Unix de [Sterling Commerce](#).

«60% de notre chiffre d'affaires repose sur l'EDI», confie le responsable EDI du groupe, Gilles Miguel-Rotger. «l'EDI limite

considérablement les risques d'erreurs. Car les commandes par fax sont parfois illisibles, et les gens se trompent souvent d'articles». Chez SEB, l'EDI permet non seulement d'optimiser les flux de données externes avec la grande distribution, les transporteurs, les loueurs de voitures et l'ensemble des fournisseurs, mais aussi les flux internes avec les nombreuses filiales du groupe. *«Le type de message échangé va de la passation de commande aux avis d'expédition, en passant par la facturation»*, explique Gilles Miguel-Rotger.

L'entreprise SEB a décidée de déployer un système de gestion intégré de [SAP](#) sur l'ensemble des filiales et des sites de production européens du groupe, c'est un ERP (Enterprise Resource Planning), c'est-à-dire des applications dont le but est de coordonner l'ensemble des activités d'une entreprise. Contrairement à l'EDI, qui s'exploite en externe avec des flux entrants et flux sortants entre l'entreprise et ses différents partenaires, l'ERP s'exploite en interne, entre les différents services de l'entreprise. Pour SEB, cette décision a cependant introduit une nouvelle problématique d'intégration.

«Avant le passage à SAP, chacune de nos sociétés avait sa propre station d'EDI, et personne n'avait la même. Pour mettre en place un même message EDI, nos clients de la grande distribution devaient s'adresser tour à tour à chacune de nos sociétés et mettre en place un traducteur dans chacune d'entre elles», indique-t-il. Mais désormais, il devient nécessaire d'interfacer les solutions d'EDI existantes avec l'ERP (système de gestion intégré) de SAP. *«La mise en place d'un ERP soulève de nombreux problèmes d'intégration en interne et l'EDI est souvent déclencheur en la matière, car dans la plupart des cas, il est déjà en place depuis de nombreuses années »*, confie Catherine Gicquel, responsable commerciale de Sterling Commerce pour la grande distribution et ses fournisseurs.

À l'issue d'un appel d'offres auprès d'une dizaine d'éditeurs, le groupe SEB a finalement décidé de renouveler sa confiance à Sterling Commerce et d'adopter sa plate-forme d'intégration Gentrans Integration Suite. *«Il s'agit d'une plate-forme plus stratégique que Gentrans, qui ne fournit que la base de l'EDI. Gentrans Integration Suite permet d'intégrer progressivement de nouveaux protocoles de communications, par exemple avec les places de marché ou les services web. Avec cette solution, les sociétés du groupe SEB ne sont plus limitées et peuvent dire oui chaque fois qu'on leur demande de mettre en place un nouveau flux. Il n'est pas nécessaire pour cela d'acheter la solution complète, puisqu'il est possible d'activer au fil de l'eau de nouvelles clés pour mettre en place de nouveaux adaptateurs vers des applications comme Oracle, par exemple. Et chaque clé coûte 5000 euros environ»*, indique Catherine Gicquel.

«La plate-forme permet l'intégration de messages plus complexes et moins standards, qui peuvent faire appel à des informations stockées ailleurs que dans l'ERP, ce qui fait que l'EDI devient vraiment un facteur d'intégration», précise-t-elle. Pour Gilles Miguel-Rotger, il s'agit d'une

avancée concrète: *«Désormais, nos clients et nos fournisseurs n'auront plus qu'un seul interlocuteur pour mettre en place un nouveau flux, et n'auront plus besoin que d'un seul message pour l'ensemble des marques du groupe»*. Au final, *«les procédures sont plus standardisées, tout le monde accepte le même message, ce qui facilite l'administration des ventes et permet de réduire les délais»*, poursuit-il.

SEB Moulinex, issu de la reprise partielle de Krups-Moulinex, dont la reprise partielle a été finalisée en 2002, est la première société du groupe à avoir bénéficié du déploiement de Gentran Integration Suite. *«Nous avons mis en place un système d'EDI pour gérer la logistique et envoyer les informations destinées à la préparation des camions»*, confie M Miguel-Rotger.

Le déploiement au sein des marques du groupe en France, en Belgique et aux Pays-Bas est aujourd'hui terminé. Il devrait se poursuivre dès le début de l'année prochaine dans les filiales anglaises. L'évaluation du coût est complexe, selon Gilles Miguel-Rotger, car il est difficilement dissociable de celui lié à la mise en place de l'ERP de SAP et dépend des flux existants. *«Dans le cas de SEB Moulinex, j'y ai travaillé pendant six mois à raison de trois jours par semaine»*, confie-t-il. Quant au retour sur investissement, il est également difficile à chiffrer: *«il repose sur un gain de temps considérable en ce qui concerne le mapping des nouveaux flux avec de nouveaux clients et la mise en production»*.

II)...A son utilisation dans le monde du travail

A) Mise en place de l'EDI

- **Pour pouvoir utiliser le système d'échange de données informatisées il est primordial de posséder :**
 1. **Un logiciel EDI** : pour une performance optimale, le logiciel doit tourner sur la même plate-forme que votre application commerciale.
 2. **Un module de mappage** : la complexité de l'information et le degré d'intégration varient beaucoup d'un logiciel de traduction à un autre.
 3. **Un module de communication** : il peut s'agir d'un module du logiciel de traduction, d'un outil de programmation qui vous permet d'écrire des protocoles ou d'une application distincte.
 4. **Une connexion Internet** : idéalement, plus votre connexion offre un débit élevé et meilleur est le rendement des échanges EDI.
 5. **L'accès à un RVA** : le réseau à valeur ajoutée agit comme une passerelle entre votre entreprise et l'autre entreprise concernée.

- **Comment mettre en place un échange de données informatisées dans une entreprise?**

Les conditions suivantes doivent être remplies pour une mise en place d'un système d'échange de données informatisées:

- **Plusieurs partenaires commerciaux.** Il s'agit en général d'entités opérant dans une même filière commerciale (fabrication mécanique, administration & finance, santé, logistique internationale ...)
- **Un ou plusieurs messages normalisés.** Les parties définissent ensemble la nature des documents qui feront l'objet d'un échange électronique ;
- **Un langage ou format commun.** Comme vu précédemment, pour être échangés de façon optimale, les messages doivent utiliser un langage informatique commun. L'utilisation d'un format structuré et assimilable par la machine permet le transfert des documents d'une application à une autre située dans un emplacement différent, sans qu'aucune interprétation ni autre intervention humaine ne soit nécessaire ;
- **Un protocole de transmission.** Le protocole standardise ou normalise les procédures de transmission des messages à travers le réseau de communication. Il est choisi en fonction de la nature, du volume, de la fréquence des échanges et des procédures déterminées avec les partenaires

- **Un réseau.** Ce réseau, lui, est constitué :
 - o des matériels (postes d'ordinateur, modems, câbles téléphoniques, fibres optiques, cartes, terminaux, etc.) ;
 - o des logiciels de traduction des données du format propriétaire (données téléchargées à partir d'un système local) à un format normalisé ou inversement ;
 - o des procédures qui permettent la transmission des données informatiques et l'accès au serveur du ou des partenaires commerciaux.
- **Un accord pour l'inter-échange.** C'est un accord qui formalise les moyens et modalités d'échanges entre les partenaires (messages, protocoles, types de réseaux utilisés, fréquence des échanges, plan de secours en cas de difficulté, nomination des personnes en charge de ces méthodes, etc....)
- **Le coût de l'EDI**

Le choix d'un système EDI peut s'orienter vers :

L'EDI dit « intégré » ou classique qui automatise les échanges entre deux partenaires grâce à un ensemble de matériels et de logiciels qui intègre : la traduction, la transmission en toute sécurité des messages entre deux partenaires.

Le **WebEDI** permet la présentation des données sur un navigateur Internet et leur transfert sous forme de formulaire ou de messages Web grâce au langage XML (Extensible Markup Language). Cette dernière solution permet d'étendre l'EDI à des partenaires qui ne dispose pas de station EDI intégrée et ouvre l'échange aux différents messages de langage EDIFACT.

De plus, Les coûts d'une installation EDI varient en fonction des processus de traitements choisis : il existe soit l'« EDI intégré » ou soit l'WebEdi (EDI par Internet).

	EDI « Intégré »	WebEDI
Logiciel / Mise en service / Intégration	Logiciel + coûts d'intégration en fonction du nombre de messages (environ 4 500€) (puis environ 400€ de maintenance/an)	150 - 200 €
Abonnements et coûts réseaux	Selon volumétrie	Forfaits mensuels 55 à 90 € selon le nombre de messages et de donneurs d'ordres (hors accès Internet)
Délai de mise	1 à 3 mois selon interfaces	1 à 2 semaines

en œuvre et paramétrages à réaliser

Bien entendu, il faut également **former les personnes** au sein de l'entreprise mais aussi envisager la formation des partenaires commerciaux dans l'entreprise afin d'être sur qu'ils utiliseront ce moyen de passation d'informations. Le volume de formation le plus important est habituellement dispensé au début du processus de démarrage de l'EDI mais il faut y ajouter un certain **niveau de formation permanente** afin de garder le personnel au courant de l'évolution des standards et de la technologie

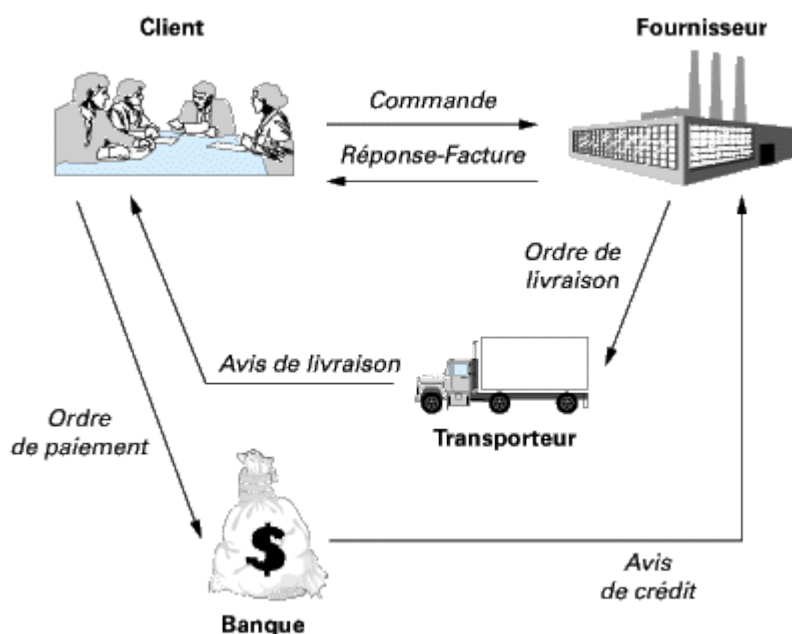
B) Qui utilise l'EDI et quand l'utilise-t-on?

- **Une utilisation courante dans le monde des grandes entreprises**

La plupart des grandes entreprises sont en mesure de se servir de l'EDI et nombre d'entre elles sont en voie d'adopter l'échange électronique pour la majorité de leurs transactions commerciales courantes.

Au fur et à mesure que l'EDI devient plus accessible et ses avantages plus évidents, les entreprises n'ont pratiquement pas le choix d'intégrer l'EDI dans leur structure commerciale si elles veulent suivre l'évolution du monde des affaires contemporain.

On présente souvent l'EDI (échange de données informatisé) comme l'ancêtre du commerce électronique. En France, toutes les grandes enseignes de la distribution ont opté pour ce type de messages **à la fin des années 80** pour communiquer plus efficacement avec leurs fournisseurs.



« Scénario commercial avec bouclage logistique et financier »

- **Les utilisateurs potentiels de l'EDI**

Tous les documents, dès le moment où ils peuvent être standardisés sont susceptibles d'être transmis électroniquement. Il existe de ce fait de nombreux documents qui peuvent être échangés et transmis électroniquement : les factures, les commandes, les accusés de réception... De ce fait, toutes les entreprises ayant **une activité qui demande des transmissions de papier** peuvent être intéressées par l'utilisation de l'EDI. Mais pour que cela soit rentable pour l'entreprise, il faut qu'il ait l'une des caractéristiques suivantes :

- Passer des gros volumes de saisies de façon répétitive
- Avoir des marges très serrées
- Etre dans un environnement où le facteur temps est un élément déterminant

Chez tous les utilisateurs de l'EDI on peut différencier 3 niveaux d'utilisation de l'EDI :

Le niveau 1 : **utilisation très limitée** du système EDI qui est, pour la plupart du temps, ni bénéfique pour l'entreprise passeur d'ordre, ni pour les fournisseurs.

Le niveau 2 : utilisation un peu plus soutenue du système EDI qui permet de mettre en place des relations un peu plus privilégiées entre les acteurs.

Le niveau 3 : l'utilisateur voit l'EDI non plus comme **un moyen de transmission** mais surtout comme une nouvelle manière de traiter ses affaires.

- **Quand utiliser l'EDI? Les applications de l'EDI dans l'entreprise...**

En ce qui concerne les domaines d'application de l'EDI, il s'étend à **toutes les activités économiques et à toutes les fonctions de l'entreprise.**

Il existe des organismes chargés de définir et d'aider les acteurs en fonction de leur secteur dans la mise en place de l'EDI

Aujourd'hui, l'EDI est principalement sectoriel et concerne tous les acteurs d'une communauté (fournisseurs, clients et prestataires logistiques). Il commence à être asectoriel, c'est-à-dire qu'il s'applique à des échanges entre l'entreprise et la banque, l'administration...

Utilisé aujourd'hui en France, dans le secteur de la distribution par près de 5 000 entreprises, l'EDI compte dans ce secteur environ 9 000 sites utilisateurs et plus de 15 millions de documents échangés par mois. Plus de 80 % des produits qui se trouvent dans les chariots des consommateurs ont été approvisionnés au moyen de messages EDI.

Les échanges électroniques peuvent être réalisés entre une entreprise et :

- **une autre entreprise** (Business to Business : B to B) ;
- **une administration** (Business to Administration : B to A)

Les grands services des entreprises trouvent avec l'EDI des solutions pour mieux rationaliser, optimiser et accélérer leurs tâches :

- **la fonction commerciale** peut mettre à disposition permanente de ses clients des catalogues, promotions, bulletins de commande, les documents propres au transport, à la livraison et à la réception des marchandises.
- **la fonction financière** échange avec plus de rapidité et de sécurité avec les banques et institutions financières des effets de commerce, des ordres de virement, de paiement. La gestion de trésorerie de l'entreprise est ainsi facilitée par l'actualisation instantanée des comptes bancaires.
- **la fonction de gestion du personnel** peut utiliser l'EDI pour transférer aux organismes sociaux l'ensemble des déclarations obligatoires lors de l'embauche et du suivi du personnel (comme pour l'URSSAF).
- **la fonction administrative**, grâce au développement des échanges avec l'administration gère avec plus de souplesse et de transparence le traitement de ses obligations légales, fiscales et sociales.

C) Avantages stratégiques et intérêts par rapport à l'entreprise

Remplacer les documents papier par des documents électroniques n'exigera pas nécessairement que l'entreprise change sa manière d'opérer. Remplacer une commande papier par une commande électronique offrira plusieurs avantages évidents. Cela impactera également la manière dont elle commande ses fournitures.

L'EDI est l'outil qui peut permettre aux entreprises d'obtenir des améliorations spectaculaires en matière de rapidité tout en bénéficiant d'une plus grande exactitude lors du transfert d'informations cruciales. En

effet, les documents transférés directement d'ordinateur à ordinateur sont amenés beaucoup plus rapidement et sans perte d'exactitude, permettant à l'entreprise de mettre en place une réelle stratégie différenciante.

- **L'EDI apporte un gain de rapidité**

L'utilisation de l'EDI apportera des améliorations spécifiques et mesurables en matière de rapidité de transfert de documents:

- Le processus prend **quelques secondes ou quelques minutes** au lieu de plusieurs jours
- Les données **peuvent être immédiatement utilisées** dans les applications internes de l'entreprise. Une fois reçues, elles doivent uniquement être converties au format spécifique requis par le logiciel d'application de l'entreprise destinataire. Elles seront donc immédiatement utilisables.
- Les **cycles commerciaux plus courts** offrent un **avantage concurrentiel** à l'entreprise.

- **L'EDI améliore l'exactitude**

L'EDI élimine tout besoin de copier les données d'un document papier dans un autre. En effet, lors d'une commande manuelle typique, une personne saisit ou copie des informations au moins une fois à partir du formulaire papier, ce qui implique un risque d'erreur dans le processus. Avec l'échange électronique de données, l'exactitude peut être améliorée de manière considérable.

- Les données électroniques viennent généralement d'une base de données où elles ont fait l'objet d'une **validation préalable**.
- Si la transmission de gros document échoue, les utilisateurs peuvent rapidement invoquer des **procédures de retransmission**.
- Même si plusieurs personnes différentes traitent en même le document électronique et qu'ils ajoutent des données au document existant, **personne ne peut modifier les informations préalablement saisies**.
- La commande est acheminée à travers un réseau depuis l'ordinateur de l'acheteur vers l'ordinateur du fournisseur sans aucune intervention humaine. La commande n'a **pas besoin d'être copiée ou transcrite après sa réception, ce qui élimine le risque d'erreurs de saisie**.
- L'acheteur **reçoit rapidement une confirmation de la réception de la commande**.

- **L'EDI réduit les coûts**

L'entreprise peut obtenir un grand nombre de **réductions de coûts** grâce à la mise en œuvre de l'EDI. Ces réductions peuvent prendre la forme d'**économies** et de **frais évités**.

- **L'EDI permet de réduire le coût des frais généraux** en **éliminant la manipulation humaine** dans des domaines tels que le tri et la distribution, dans la préparation administrative des documents et la saisie des données. De plus avec l'EDI, **les frais de papier, d'enveloppes, de matériel d'expédition et de téléphone ainsi que les frais liés aux services de transport utilisés pour prendre en charge la transmission des commandes et des documents papier diminuent**. Des **économies substantielles** peuvent aussi être obtenues **grâce à une réduction des taux d'erreurs**, notamment au niveau des frais de personnel utilisé normalement pour détecter les erreurs et au niveau des frais d'expédition.
- **L'Echange de données informatisées réduit les coûts de stockage** grâce à des cycles de livraison et un traitement des commandes plus courts et en général à des niveaux de stock plus bas. Étant donné que les marchandises peuvent être livrées plus rapidement, l'entreprise d'achat n'a pas besoin de commander de nouveaux produits aussi souvent et peut éliminer ou réduire son niveau de stock de sécurité. Par ailleurs l'**espace d'entreposage** supplémentaire utilisé pour le papier et autres fournitures est **libéré**, ce qui permet de réduire encore les coûts. Dans certaines entreprises, les coûts de stockage peuvent représenter jusqu'à 90% du coût total du produit.
- Si une entreprise peut recevoir une facture électronique de manière ponctuelle, l'acheteur peut profiter de remises et le produit lui revient en réalité moins cher. Le fournisseur peut ainsi recevoir les paiements plus tôt, **ce qui améliore sa position de trésorerie et lui permet de payer ses fournitures moins cher en profitant de conditions d'escompte**.

- **L'EDI améliore l'efficacité opérationnelle**

En plus des améliorations en termes de rapidité, de coûts et d'exactitude, l'EDI peut également **améliorer la productivité des opérations et renforcer les relations avec les partenaires commerciaux**.

- **L'EDI améliore les relations avec les partenaires commerciaux**. Cependant il faut savoir qu'il est indispensable d'avoir une grande coopération avec eux ainsi qu'une analyse

approfondie pour transmettre, interpréter et traiter avec succès les transactions de manière automatisée. Lorsqu'ils reçoivent des données plus exactes et plus complètes lors de la réception, les fournisseurs peuvent assurer des livraisons correctes et ponctuelles à leurs clients tout en réduisant les frais liés aux retours de marchandises erronées. **L'amélioration du niveau de service client a tendance à attirer de nouveaux clients et à augmenter le nombre de commandes des clients existants**

- Une grande utilisation de l'EDI permet à une entreprise **d'obtenir une visibilité au-delà de ses « quatre murs »**. Bien que l'EDI ne soit pas un outil de « reporting », il offre à tous les moyens de pouvoir surveiller le client du client, de suivre la performance du fournisseur ou du transporteur, de mieux comprendre la disponibilité des produits et des fournisseurs ainsi que de différencier les activités des distributeurs et des clients
- **La planification et le traitement se verront améliorés**. Les fournisseurs peuvent traiter les commandes plus rapidement et les livraisons peuvent par conséquent être planifiées. Le fabricant, lui, peut anticiper une livraison plus rapide de la marchandise et ainsi planifier les tâches de production.
- **Et enfin, l'EDI peut améliorer la trésorerie**. En effet celui-ci permet aux responsables de planifier la trésorerie de manière plus précise en recevant et en exécutant les paiements plus tôt, ce qui leur permet de profiter de remises nettes.

L'EDI apporte donc des économies résultant de temps de **cycle plus courts**, de **frais généraux réduits** et d'une **plus grande exactitude**. Or dans le contexte économique actuel, les entreprises ne peuvent pas se permettre d'ignorer ces avantages.

Conclusion

A l'origine, l'EDI a été développé pour faire face à des transactions standardisées et répétitives entre des partenaires réguliers. Les systèmes d'information mis en place répondaient aux attentes des différents intervenants en matière de rapidité, fiabilité et sécurité des échanges.

L'utilisation du système d'échange de données informatisées est bénéfique pour les entreprises qui décident de s'engager totalement dans son utilisation. Il permet de supprimer les coûts qu'ils soient matériels, humains,... mais aussi d'engendrer une nouvelle organisation qui est et qui doit être beaucoup plus simple à manier pour les gérants de l'entreprise.

De plus, cette organisation permet au final de répondre aux attentes des clients de façon plus rapide et plus précise. En définitif, même si la mise en place de ce système EDI est assez complexe et demande du temps au démarrage, cela reste un investissement avantageux pour le futur.

Cependant l'EDI ou toutes les autres techniques d'échange de données sont des systèmes performants mais qui doivent être entretenus et suivis tout au long de la progression de l'entreprise.

Toutefois, la nécessité de s'ouvrir aux nouveaux partenaires, moins réguliers, a demandé une adaptation des méthodes EDI aux services proposés par le web. Ceux-ci offrent une plus grande variété de messages et peuvent ainsi ouvrir la voie à de nouvelles relations commerciales à fidéliser. C'est peut-être là tout l'enjeu du webEDI : offrir de nouveaux processus commerciaux, plus souples, accessibles, moins coûteux mais tout aussi fiable et performant que l'EDI traditionnel.

Bibliographie

<http://www.netalya.com/fr/Article2.asp?CLE=35>

http://www.techniques-ingenieur.fr/dossier/echange_de_donnees_informatise_edi_/H3598?jsessionid=ED45C616F089551FDAEB6BD952AA047E&resourceName=true

<http://www.edifrance.org/toutsavoirsur.php?theme=5>

<http://www.edifact.fr/>