

Un projet EDI dans la Filière Automobile

Qu'est-ce que l'EDI ?
Pourquoi faut-il en faire ?
Comment faire de l'EDI ?
Quelle aide pouvez-vous obtenir ?
Comment choisir sa solution ?



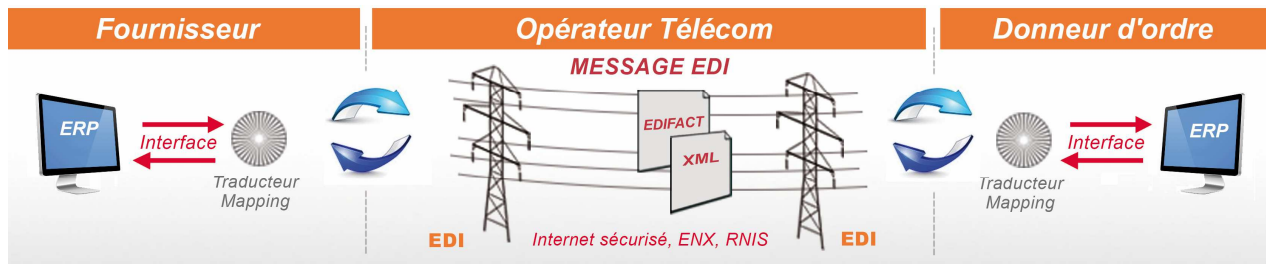
1. Qu'est-ce que l'EDI (Echange de Données Informatisé) ?

L'EDI consiste à échanger, sans intervention humaine, des fichiers électroniques directement entre les systèmes d'information de deux partenaires distincts – par exemple entre l'ERP (voir fiche ERP) de votre donneur d'ordre et le vôtre.

- ▶ Les données des fichiers électroniques sont structurées en messages : Un message correspond à une transaction d'affaire (demande de livraison prévisionnelle et ferme, avis d'expédition, facture...).
- ▶ Les messages sont normalisés pour

faciliter les échanges. Les applications de gestion ou ERP utilisés par les entreprises étant hétérogènes, elles communiquent au travers de messages normalisés. Ces messages sont communs aux communautés industrielles et commerciales internationales. Les standards les plus utilisés sont EDIFACT et XML, cependant, certains donneurs d'ordres (surtout allemands et américains) utilisent encore des standards nationaux tels que VDA, X12.

- ▶ Les messages sont transmis sur des réseaux de communication.



2. Pourquoi faut-il faire de l'EDI ?

Il n'y a pas si longtemps, les entreprises s'échangeaient les commandes, les programmes d'approvisionnement, les bons de livraison, les factures sous la forme de documents papier, par courrier postal ou par fax. Il fallait plusieurs jours pour les acheminer et des heures pour les enregistrer par saisie manuelle.

L'EDI permet de :

- ▶ Réduire drastiquement les temps d'acheminement de l'information.
- ▶ Supprimer les saisies et les erreurs associées.
- ▶ Gagner en productivité et employer son personnel à des tâches à plus grande valeur ajoutée que des tâches de saisie : analyse de la demande client, meilleure disponibilité, donc un meilleur service et une meilleure image de l'entreprise

auprès des clients.

- ▶ Augmenter la fréquence des échanges d'informations, donc réduire les délais et ainsi les stocks.
- ▶ Offrir à l'entreprise la capacité à gérer la traçabilité de ses produits.
- ▶ Capturer de nouveaux marchés par avantage concurrentiel.

Pour les constructeurs et les grands équipementiers, l'EDI est un élément incontournable de leur organisation logistique et financière. Par conséquent, tout fournisseur, quelle que soit sa taille et son rang, doit être en mesure de répondre à ces exigences en faisant de l'EDI soit à l'aide d'un système EDI ou d'une application de Web EDI.

Dans la compétition internationale, être "EDI capable" est un avantage concurrentiel, voire un critère de sélection.

3. Comment faire de l'EDI ?

La mise en œuvre de l'EDI est un projet à part entière nécessitant l'engagement de dépenses en fonction de la solution retenue.

Il existe 3 types de solutions :

► L'EDI Interne :

Vous gérez vous-même votre EDI. L'EDI Interne consiste à mettre en œuvre dans votre entreprise des moyens applicatifs, matériels et de télécommunication pour gérer vous-même vos échanges électroniques.

► L'EDI Externe :

Vous faites faire votre EDI par un prestataire. L'EDI Externe consiste à confier

la gestion de l'ensemble de vos échanges électroniques à un prestataire de services. Ce prestataire met à votre disposition, le plus souvent par abonnement, l'ensemble des moyens nécessaires

► Le Web EDI

Le Web EDI est une application, disponible sur Internet, permettant à une société ne disposant pas de moyens EDI d'échanger des données avec ses partenaires. Les solutions de Web EDI conformes aux exigences du secteur automobile sont homologuées par GALIA (voir le site web www.galia.com – rubrique Web EDI).

4. Quelle aide pouvez-vous obtenir ?

La **Plateforme de la Filière Automobile** regroupe les entreprises de la filière automobile, les organisations et associations professionnelles du secteur et les pouvoirs publics, nationaux et régionaux.

Ces ressources sont mises à la disposition des entreprises dans le cadre d'actions générales de communication et de formation, et dans un nombre limité de projets subventionnés.

Si vous décidez de vous lancer dans un projet EDI, votre entreprise (si elle est éligible) pourra bénéficier d'un accompagnement (financement partiel d'un consultant pour vous aider à mener à bien votre projet) dans :

- La formulation de son besoin (cahier des charges).

- La recherche de prestataire (appel d'offres).
- La mise en œuvre du nouvel outil (paramétrage éventuel, formation utilisateurs).
- La mesure des résultats obtenus (tableau de bord).

Pour des informations plus précises, n'hésitez pas à contacter la PFA (www.pfa-auto.com).

Vous pouvez aussi vous former ou faire former vos collaborateurs par le biais de formations dispensées par **GALIA** (www.galia.com).

5. Comment choisir sa solution ?

Critères de choix	EDI Interne	EDI Externe	Web EDI
Volumétrie des échanges	Moyenne / Forte (>= 1 livraison/jour)	Moyenne / Forte (>= 1 livraison/jour)	Faible (< 1 livraison/jour)
Capacités de votre ERP	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Intégrer les données du client ▶ Extraire les données vers le client 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Intégrer les données du client ▶ Extraire les données vers le client 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Pas de lien Web ▶ EDI – ERP ▶ Ressaisie des données clients dans l'ERP
Compétences Informatiques	Réseau ERP EDI	ERP	Aucune
Délai de mise en œuvre	EDI : 2 à 3 mois	EDI : 2 à 3 mois	Quelques jours
Coûts estimés (pour 5 partenaires et 3 messages/jour)			
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mise en place (logiciel, formation, mise en service, intégration, interface ERP) ▪ Coûts récurrents (abonnement, maintenance) ▪ Coût réseaux ▪ Ressources EDI 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Environ 22 K€ ▶ 15 à 20 % du prix de la station EDI (soit environ 2000 €/an) ▶ Fonction volumétrie ▶ ¼ à ½ personne (fonction du nombre de messages et de partenaires) 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Environ 12 K€ ▶ 1500 € à 5000 €/an (fonction de la volumétrie) ▶ Fonction volumétrie ▶ Interface ERP 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Environ 1 K€ ▶ 300 € à 1000 €/an (fonction de la volumétrie) ▶ Connexion Internet ▶ Non (mais ressaisie dans l'ERP)

20 rue Danjou - 92100 Boulogne-Billancourt
 Tél: +33 (0) 1 41 31 68 68 - E-mail : contact@galia.com
www.galia.com

