novembre 2010

Edicot

Accueil / BBI / Organismes professionnels

A l’heure de la dématérialisation

Société spécialisée dans l’échange de données informatisées, Edicot propose depuis plus de vingt-cinq ans des solutions de dématérialisation adaptées à l’univers du négoce technique. Dans le cadre de l’association Edoni, elle a travaillé notamment avec la Fenetec et le Gifec au développement du portail id@ et vient par ailleurs de mettre au point une solution de traitement des factures au format Pdf.



Quelle entreprise aujourd’hui nierait l’influence des systèmes d’information électroniques dans les relations entre distributeurs et fournisseurs ? Plus que jamais, l’heure est à la dématérialisation des échanges avec son corolaire d’avantages : gain de temps, réactivité accrue, réductions des erreurs et par conséquent des risques de litiges... Sans oublier l’apport au regard du développement durable : une facture envoyée par voie électronique supprime le recours au papier. *« Traditionnellement, chez le fournisseur, une commande en entrée dans son système d’information génère trois messages : un accusé de réception de commande, un bon de livraison et une facture »* explique Jean-Luc Poupat, P-dg de la société Edicot, spécialisée dans le domaine des EDI (échanges de données informatisées).

Après avoir développé il y a deux ans une solution de dématérialisation fiscale des factures agréée par la Direction générale des impôts, Edicot est effectivement la première société à recevoir cet agrément pour une solution toute nouvelle de traitement des factures au format Pdf. Le logiciel LogisDemat PDF permet ainsi la dématérialisation des factures en mode externe, en émission et en respectant la législation fiscale européenne et locale de dix pays (factures et avoirs). L’intérêt de cette solution est d’être accessible à toutes les entreprises, y compris celles qui ne travaillent pas en EDI. *« Le Pdf est un format commun aux systèmes d’information de toutes les entreprises »* confirme Jean-Luc Poupat. La facture ainsi authentifiée et certifiée DGI est considérée comme un original. Lors de son envoi par mail, elle est accompagnée d’un fichier qui permet au destinataire d’intégrer les données de la facture automatiquement dans son système d’information. Ce qui lui évite donc de saisir la facture, de l’imprimer, de l’archiver...

Les gains de la dématérialisation sont également perceptibles sur le plan financier. Selon Edicot, le coût d’une facture papier émise est de 8 à 9,50 euros (coûts de préparation, envoi, rapprochement, archivage, relance, litiges, trésorerie). Il tombe à trois euros pour une facture dématérialisée. La différence est également significative pour celui qui reçoit la facture : 13,80 euros pour la facture papier (coûts de réception, saisie, codification, validation, paiement, archivage) contre quatre euros pour une facture dématérialisée.

Un lieu d’échanges unique

Edicot connaît bien l'univers du négoce technique, qu'il s'agisse d'ailleurs des fabricants ou de la distribution, pour travailler régulièrement avec le Gifec et la Fenetec. En lien avec ces deux fédérations, Edicot est le conseiller technique de l'association Edoni (Échanges de Données informatisés Négoce Industrie) depuis sa création en 1986.

Edoni, dont l'objectif est d'étudier, préconiser et promouvoir l'Echange de Données Informatisé dans ce secteur d'activité compte une soixantaine d'adhérents, là encore des fabricants comme des distributeurs.

En 2005, en partenariat avec Edoni, Edicot a ainsi mis au point le portail ide@ (Accélérateur d'Echanges de Données dans l'Industrie). L'objectif est de permettre aux fabricants de déposer leur fichier catalogue article à un endroit unique, où les distributeurs qui le souhaitent pourront alors le récupérer. *« Habituellement, chaque fabricant répond à la demande de chacun de ses distributeurs en lui envoyant son catalogue dans un format imposé par chaque distributeur. Avec le portail ide@, distributeur et fournisseur se sont mis d'accord sur un format unique. Au lieu d'avoir autant d'interfaces que de clients, le fournisseur ne gère plus qu'une seule interface. Et le distributeur récupère à un endroit unique toutes les données de son fournisseur en un seul format »* souligne Jean-Luc Poupat.

Au-delà de la simplification du processus d'échanges pour toute la chaîne liée à la centralisation des données et à un format unique, cet outil, basé sur des technologies simples et accessibles à tous, permet au fournisseur de s'assurer immédiatement que les données qu'il vient de déposer sont bien conformes aux règles définies. *« Tant que le fichier n'est pas conforme aux règles, il ne peut être déposé dans la base centrale »*. Évidemment, le fournisseur effectue ses mises à jour quand bon lui semble et ses distributeurs adhérents sont immédiatement prévenus par mail de la modification. Le fournisseur a également la possibilité de sélectionner les destinataires des données qu'il dépose sur le serveur. Le tout pour un coût raisonnable puisque la cotisation d'accès à ide@ est de 1 000 euros pour le fournisseur (quel que soit le nombre de références et de mises à jour) et de 2 000 euros pour le distributeur.

Des données fiables et précises

De son côté, le distributeur peut consulter, télécharger et alimenter ses bases de données internes pour concevoir ses propres catalogues ou enrichir son site Web. Cette information instantanément mise à disposition et réactualisée en permanence lui permet aussi de répondre plus rapidement aux appels d'offre de ses propres clients. *« Le fait de répondre plus rapidement à la demande de ses clients avec des fiches, des prix, des données fiables, précises, homogènes quel que soit le fournisseur favorise la fidélisation. Le distributeur peut exploiter les données sans se soucier de leur qualité puisque cette qualité a été traitée en amont »*.

Actuellement, ide@ propose plus de 150 000 articles, issus des données d'une cinquantaine de fournisseurs adhérents. A l'autre bout, une dizaine de distributeurs actifs sont recensés. L'ambition des partenaires d'ide@ est bien entendu d'accroître le nombre des entreprises participantes. Mais ces derniers temps, du fait de la crise, les priorités des uns et des autres se sont sans doute portées plus sur la quête immédiate de chiffre d'affaires que sur une recherche de rationalisation des échanges en amont. *« Pourtant, c'est par là que l'on devrait commencer avant de faire du business. Cela permet de bien savoir de quoi on parle »* estime Jean-Luc Poupat. La montée en puissance d'ide@ repose donc avant tout sur la volonté des fournisseurs de rentrer dans ce système mais aussi sur celle des distributeurs, à travers leurs achats, de fédérer leurs fournisseurs autour de cet outil. *« Ce système est innovant, donc cela suppose du temps pour que les organisations se l'approprient... »*.

Par ailleurs, les grands donneurs d'ordre (GDO) ayant des besoins de catalogues techniques avec des descriptifs produits très détaillés, une réflexion est en cours afin de créer un référentiel commun qui obéit à cinq grands critères :

- référentiel commun pour l'ensemble de la communauté fabricants / distributeurs / GDO ;
- adaptable à différents secteurs d'activité ;
- avec une base commune d'informations standard et techniques issues de ecl@ss ;
- base enrichie d'informations commerciales / logistiques / autres… ;
- Sans plate-forme unique imposée.

Agnès Richard

Un acteur de référence dans le négoce technique

Créée en 1982, Edicot est une société spécialisée dans les solutions EDI, internes et externes (solutions de traçabilité, outils de dématérialisation des factures, développement et hébergement de sites internet...). Elle travaille sur plusieurs secteurs d'activité comme la grande distribution, le secteur automobile ou le négoce technique. Elle assure notamment ces fonctions de conseil et d'assistance technique auprès des membres de l'association Edoni et des adhérents ide@.