

*Développement  
économique, Innovation  
et Exportation*

Québec



**L'EDI, LA PME ET LES  
GRANDES CHAÎNES**

Québec 

**Développement  
économique  
et régional**

**Québec** 

**Direction du développement des entreprises et des affaires**

Cet outil de gestion est une initiative conjointe de la Direction du commerce et de la Direction du développement des entreprises et des affaires d'entreprises, du MDER, réalisée dans le contexte du projet ***Comment vendre aux grandes chaînes.***

Chargé de projet : Denis Girard  
Conseiller en gestion

Rédacteur : Jean-René Caron  
Spécialiste technique  
Institut du commerce électronique

Publié par la Direction des communications : janvier 2000

Réédité par la Direction des relations avec les clientèles : janvier 2003

Actualisé : juillet 2003

Réimprimé : juillet 2001

Numéro de document : 1668

Toute reproduction de ce document est autorisée avec mention de la source

L'emploi du genre masculin pour désigner des personnes, des titres et des fonctions se fait sans discrimination et n'a pour but que de faciliter la lecture du texte.

## **AVANT-PROPOS**

Le concept de l'échange de documents informatisés (EDI) peut sembler abstrait pour un chef d'entreprise. Souvent, lorsqu'une PME se voit contrainte par un ou des partenaires importants de faire de l'EDI, les avantages reliés à celui-ci peuvent paraître inexistantes. Toutefois ces avantages sont considérables et surtout les risques de ne pas effectuer le passage à l'EDI encore plus grands.

En effet, les grandes chaînes constituent des clients extrêmement importants pour beaucoup de PME. Il est donc essentiel, voire vital, pour beaucoup d'entre elles de suivre les tendances imposées par les grands donneurs d'ordre. De fait, la majorité des grandes chaînes n'utilisent plus que l'EDI pour les transactions courantes avec leurs principaux partenaires.

Cependant, il peut être hasardeux pour une entreprise de se lancer dans l'EDI sans en évaluer soigneusement les impacts. Pour récolter le plus de bénéfices possible de l'utilisation de l'EDI, le gestionnaire doit s'imposer une réflexion concernant ses conséquences sur les processus d'affaires.

Plus que n'importe quelle autre solution informatique, l'EDI peut modifier en profondeur plusieurs processus d'affaires de l'entreprise. Il est donc important de suivre des étapes précises et de bien mesurer les coûts engendrés par l'implantation de l'EDI.

Le dirigeant d'entreprise découvrira que plusieurs communautés d'affaires gravitent autour de l'EDI. Ces communautés travaillent toutes à trouver, à promouvoir et à mettre en place des stratégies qui rendent le commerce plus efficace. Elles peuvent également apporter un très bon soutien à l'entrepreneur au cours de son cheminement.

L'objectif de ce guide est de démythifier l'EDI et de présenter les exigences des grandes chaînes, quant à son utilisation. Ce guide contient certaines données sur les coûts, les bénéfices et sur les règles d'affaires utilisées par quelques grandes chaînes appartenant à plusieurs secteurs de l'économie. Enfin, il dirige les intéressés dans leurs choix et dans les étapes à suivre lors de l'implantation de l'EDI.

## TABLE DES MATIÈRES

<b>CE QU'EST L'EDI</b> .....	<b>5</b>
SCHÉMA D'UNE TRANSACTION EDI.....	6
<b>IMPACTS DE L'EDI SUR LA PME</b> .....	<b>6</b>
<b>PHASES DE L'IMPLANTATION DE L'EDI</b> .....	<b>7</b>
PHASE-1 FORMATION D'UNE ÉQUIPE DE MISE EN OEUVRE	7
PHASE-2 DÉFINITION D'UN CALENDRIER.....	9
PHASE-3 CHOIX DES NORMES.....	9
PHASE-4 CHOIX DES DOCUMENTS À TRANSFÉRER.....	9
PHASE-5 SÉLECTION ET MISE EN PLACE DU LOGICIEL D'EDI.....	9
PHASE-6 SÉLECTION DE LA PLATE-FORME.....	10
PHASE-7 CHOISIR UN RÉSEAU D'EDI.....	10
PHASE-8 SÉLECTION DES PARTENAIRES D'AFFAIRES.....	10
PHASE-9 INTÉGRATION.....	10
PHASE-10 RODAGE.....	10
PHASE-11 MISE EN PLACE.....	11
<b>MODES D'IMPLANTATION</b> .....	<b>11</b>
EDI EN MODE AUTONOME.....	11
EDI EN MODE INTÉGRÉ.....	11
EDI EN MODE INTÉGRÉ ET TRANSFORMATION.....	12
<b>COÛTS D'IMPLANTATION</b> .....	<b>12</b>
COÛTS POUR TOUS LES MODES.....	12
EDI EN MODE AUTONOME.....	13
EDI EN MODE INTÉGRÉ.....	13
EDI EN MODE INTÉGRÉ ET TRANSFORMATION.....	15
<b>STRATÉGIES D'AFFAIRES</b> .....	<b>15</b>
JUSTE-À-TEMPS (JUST IN TIME).....	17
RÉPONSE RAPIDE (QUICK RESPONSE).....	17
EFFICACITÉ CONTINUUELLEMENT RENOUVELÉE – EFFICIENT CONSUMER RESPONSE (ECR).....	17
INVENTAIRE GÉRÉ PAR LE FOURNISSEUR (VENDOR MANAGED INVENTORY).....	18
<b>RÈGLES D'AFFAIRES</b> .....	<b>19</b>
DOMAINE DE LA QUINCAILLERIE.....	19
SECTEUR DE L'ALIMENTATION.....	21
VENTE AU DÉTAIL.....	23
<b>SOURCES UTILES D'INFORMATION</b> .....	<b>24</b>

## CE QU'EST L'EDI

EDI est l'acronyme d'**É**xchange de **D**ocuments **I**nformatisés. C'est l'échange numérique d'informations structurées entre deux ou plusieurs entreprises, au moyen d'un ordinateur à un autre, selon un format normalisé.

Plusieurs entreprises utilisent l'ordinateur pour traiter leurs données commerciales et pour correspondre. Pour une entreprise, il est alors naturel d'acheminer ces renseignements électroniques directement de son ordinateur à celui de ses clients, fournisseurs, banques, gouvernements et autres destinataires.

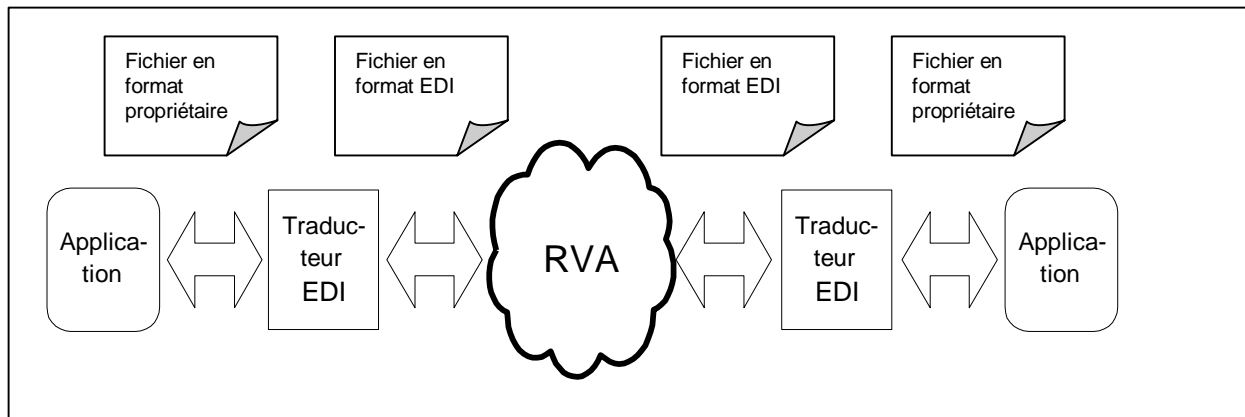
La plupart des renseignements utiles à l'entreprise sont saisis à l'aide du clavier, d'un lecteur de code à barres ou de tout autre périphérique permettant la saisie de données. Donc, lorsque les entreprises ont à communiquer pour commander des marchandises ou facturer des clients, il serait plus naturel d'envoyer ces documents par voie électronique que de remplir ou d'imprimer un formulaire papier pour ensuite le poster; opération qui oblige le partenaire à effectuer une nouvelle saisie d'information.

Pour que les données et documents électroniques puissent circuler sans problèmes entre des partenaires et être correctement interprétés, il faut respecter un certain nombre de règles, de formats et de normes. Ces règles (formats et normes) régissent la façon de structurer les données, d'acheminer et d'exploiter l'information et de créer une piste de vérification. Parfois, elles sont dictées par un client important, mais normalement, elles sont propres à un secteur économique et suivent des contraintes nationales ou internationales reconnues. L'Amérique du Nord emploie couramment les normes X12 et l'Europe les normes **Edifact**.

La transmission de documents par EDI suit habituellement le processus suivant :

- L'expéditeur se sert des fichiers informatiques internes pour recueillir les données nécessaires à l'opération.
- Ces fichiers servent alors de source de données à un module logiciel qui produit un document transférable en format normalisé EDI.
- Le fichier de données qui en découle est alors transmis au destinataire par l'intermédiaire d'un module de communication.
- À la fin du processus, soit à la réception, ce fichier de données est transféré à un module logiciel qui traduit les données du format EDI en un fichier compatible avec les systèmes d'information du destinataire.

## **SCHÉMA d'une transaction EDI**



## **IMPACTS DE L'EDI SUR LA PME**

Plusieurs PME vont commencer à utiliser l'EDI à la demande d'un client ou d'un fournisseur ou sous la contrainte d'un partenaire. Il est évident qu'une entreprise peut retirer des avantages importants à la mise en place de l'EDI mais, surtout, elle peut courir un risque énorme à ne pas en faire.

L'EDI permet de réaliser une économie de temps et d'argent en éliminant la redondance dans la saisie de données; joue un rôle important dans la réduction des frais d'envoi, d'achat de papier et d'administration; minimise les erreurs de saisie des données et accélère les communications avec les partenaires commerciaux. Il en résulte un accroissement de la productivité, une meilleure maîtrise de l'information, un délai de réaction plus court, un accroissement des ventes, des liens plus étroits avec les clients et un paiement plus rapide des marchandises vendues.

L'EDI ouvre la porte à des changements cruciaux, qui peuvent bouleverser la façon de travailler d'une entreprise. Il peut favoriser l'évaluation et la réorganisation de la chaîne de production. Notamment, l'EDI contribue à réduire le cycle économique de la production à la facturation. En effet, la transmission électronique de données commerciales réduit le délai nécessaire au cheminement et à l'assimilation de l'information.

En ouvrant la porte à une augmentation du volume des ventes, l'EDI peut aider les PME à augmenter leurs revenus et leurs profits. Bien que l'EDI demande un certain investissement, les économies de coûts réalisées peuvent être importantes et augmentent en même temps que le volume des transactions. Le recours à l'EDI facilite également la conservation automatique d'arriérés et le transfert électronique de fonds dès la facturation.

L'implantation de l'EDI, entraîne un accroissement de la satisfaction chez les employés, leurs tâches se trouvant enrichies grâce à de nouvelles techniques. De fait, l'EDI a souvent un effet positif sur l'organisation du travail. En effet, l'EDI contribue à rendre les méthodes de travail plus efficaces et à améliorer les systèmes d'information. Certaines tâches manuelles peuvent s'automatiser, ce qui engendre une réduction des frais et une utilisation plus efficace du personnel. L'EDI peut faciliter l'élimination du dédoublement de travail imputable au fait que plusieurs personnes manipulent le même document.

Nombre de PME qui ont adopté l'EDI remarquent une amélioration de la qualité et de la quantité d'information fournie aux clients et des délais de livraison plus courts. L'EDI peut faciliter la détection et la résolution d'erreurs à la source, ce qui élimine la nécessité de vérifier chaque opération de livraison et rend le papier inutile tout en permettant une meilleure utilisation de l'information existante. Aussi, quand il est correctement intégré aux autres systèmes d'information, l'EDI peut éliminer une grande partie du travail que constitue une nouvelle saisie de l'information, opération qui est une importante source d'erreurs.

En favorisant l'échange entre partenaires, l'EDI contribue à améliorer leur situation stratégique sur le marché et à accroître leur part de marché. L'EDI facilite l'intégration de l'information et des processus de l'organisation. Cela permet de créer des alliances vraiment stratégiques. L'EDI a trait directement au contrôle, à l'exactitude, à l'opportunité et à l'efficacité du flux de données et permet aux partenaires commerciaux d'échanger des données claires, exactes, opportunes et contrôlées.

Pour une majorité d'entreprises, l'EDI est une bonne affaire; c'est une technologie qui a fait ses preuves et offre des avantages importants à ses usagers. En plus de l'avantage tangible de permettre de conserver un client ou un fournisseur important qui exige de transiger électroniquement, l'EDI aide les entreprises à rationaliser leur fonctionnement et à améliorer leur compétitivité.

## **PHASES DE L'IMPLANTATION DE L'EDI**

La mise en place de l'EDI doit s'effectuer suivant un processus cohérent. En voici les différentes phases.

### ***Phase-1 Formation d'une équipe de mise en oeuvre***

Il est essentiel que les membres de la haute direction prennent part à la mise en oeuvre de l'EDI, soit directement, soit par l'intermédiaire du chef de projet. Idéalement, l'équipe chargée de la mise en place de l'EDI devrait inclure des représentants des différents

secteurs de l'entreprise, tels que la gestion des opérations, les services juridiques, les services comptables, le service de vérification, le marketing et la vente.

Il est important d'établir une bonne diffusion de l'information entre l'équipe d'implantation et les décideurs, afin que ceux-ci comprennent les enjeux, la portée, les solutions de rechange et les avantages de la mise en oeuvre de l'EDI. Habituellement, cette tâche est dévolue au chargé de projet.

### ***Phase-2 Définition d'un calendrier***

L'équipe de mise en oeuvre ou son responsable doit établir un plan présentant une liste complète des tâches à accomplir et fournissant des estimations des ressources nécessaires. L'équipe présentera également un calendrier de réalisation.

### ***Phase-3 Choix des normes***

Pour choisir les normes appropriées, on doit tenir compte de l'industrie à laquelle appartient l'organisation, de l'industrie à laquelle font partie les partenaires commerciaux, du pays des partenaires commerciaux et du volume de trafic lié à l'EDI. On retrouve les normes **X12** et **Edifact** le plus souvent en Amérique du Nord et en Europe, respectivement. Cependant, certaines grandes chaînes peuvent en adopter d'autres pour la totalité ou pour une partie de leurs transactions.

### ***Phase-4 Choix des documents à transférer***

Souvent, les partenaires commerciaux précisent les normes et les documents informatisés qu'ils enverront ou accepteront. Les partenaires n'utilisent habituellement que quelques-uns des documents possibles. Les factures (formulaire # 810) et bons de commande (formulaire # 850) par exemple sont utilisés par les grandes entreprises selon des taux respectifs de 64,9 % et 80 %.

### ***Phase-5 Sélection et mise en place du logiciel d'EDI***

Il y a plusieurs façons de faire de l'EDI. Selon le volume de transactions anticipé, l'efficacité des processus d'affaires ou la taille de l'entreprise, l'équipe de mise en place pourra privilégier différents types d'implantation. Un mode de fonctionnement modeste faisant appel à des technologies courantes telles que le micro-ordinateur et le télécopieur sera favorisé par certaines entreprises n'ayant qu'un faible volume de transactions, alors que d'autres choisiront une intégration complète aux systèmes existants, accompagnée d'une réingénierie des processus afin de retirer le maximum de l'EDI. Enfin, le choix du logiciel d'EDI se fera en tenant compte du mode de fonctionnement sélectionné. Certains logiciels sont adaptés aux micro-ordinateurs et sont destinés au fonctionnement en mode autonome, alors que d'autres pourront être intégrés aux applications existantes, telles que les applications comptables.

### ***Phase-6 Sélection de la plate-forme***

L'EDI peut fonctionner sur la plupart des plates-formes : micro-ordinateurs, mini-ordinateurs ou maxi-ordinateurs. Le choix de la plate-forme s'appuie la plupart du temps, sur le fond de l'accessibilité des données et le volume de transfert anticipé.

### ***Phase-7 Choisir un réseau d'EDI***

On utilise la plupart du temps un service de réseau à valeur ajoutée (RVA) pour recevoir, emmagasiner et diffuser les données en formats EDI, en conformité avec la norme utilisée par le partenaire.

Le service RVA garantit la sécurité des données et offre la capacité de transmettre et de recevoir de l'information de nombreux partenaires commerciaux. Le RVA favorise, également, le non-rejet des transactions. C'est-à-dire qu'il garantit que l'expéditeur d'un document est bien celui qui est autorisé à l'expédier. Certaines initiatives intéressantes sont proposées afin d'utiliser l'EDI par l'intermédiaire d'Internet, notamment dans le secteur de l'alimentation. Par contre, cette solution n'est encore que très peu répandue chez les grandes chaînes.

### ***Phase-8 Sélection des partenaires d'affaires***

Initialement, le recours à l'EDI pour une PME est souvent imposé par un partenaire d'affaires important. Subséquemment, l'EDI permet d'accroître les ventes en faisant affaire avec de nouveaux partenaires en tenant compte des objectifs et de la stratégie de l'entreprise.

### ***Phase-9 Intégration***

Lorsqu'il a été décidé d'utiliser l'EDI en mode autonome, souvent à cause d'un volume faible de transactions, cette étape ne s'applique pas. Par contre, lorsqu'un mode de fonctionnement plus complexe est choisi, il est crucial qu'il puisse y avoir une interface entre le système EDI, les bases de données et autres systèmes d'information déjà en place. De plus, malgré le mode de fonctionnement choisi, il faudra tout de même intégrer les connexions au RVA, et installer les différents logiciels et équipements.

### ***Phase-10 Rodage***

Les projets pilotes sont menés à la fois au sein de l'entreprise et avec des partenaires commerciaux extérieurs. Les projets pilotes devraient être d'une durée précise. Ils aideront à détecter les failles possibles et à établir un plan de résolution de problèmes. Les employés techniques devront recevoir une formation touchant les aspects techniques de l'EDI.

## ***Phase-11 Mise en place***

La mise en place du système doit être combinée à plusieurs facteurs afin d'être réussie : formation adéquate des usagers, plan de mise en place adéquat et établissement d'une procédure d'urgence.

## **MODES D'IMPLANTATION**

Tel qu'il a été mentionné précédemment, il y a plusieurs façons d'implanter l'EDI dans une entreprise. Les différentes méthodes vont varier en coût et le choix dépendra de l'importance des transactions à effectuer.

### ***EDI en mode autonome***

L'EDI en mode autonome est la forme la plus simple à mettre en place. Les applications d'EDI fonctionnent sans liens avec les autres applications de l'entreprise. L'EDI en mode autonome se concrétisera de façon plus courante sous trois formes : le formulaire électronique, la télécopie à EDI et le bureau de service.

- Dans le cas du formulaire électronique, l'utilisateur doit saisir les données à envoyer directement dans une interface conçue pour un type de transaction donné et en fonction du partenaire commercial.
- Par la télécopie à EDI, le partenaire transmet la transaction EDI à un serveur qui convertit le document en télécopie et l'envoie au partenaire. Puis les documents qui entrent sous forme de télécopie sont reconvertis en format EDI et transmis au partenaire.
- Le bureau de service offre différentes solutions de rechange à l'EDI. Il permet entre autres d'échanger avec les partenaires sans que l'entreprise ait à investir dans l'EDI. La communication entre le client et le bureau de service se fait, la plupart du temps, par télécopie, puis la transmission est relayée en format EDI au partenaire.

### ***EDI en mode intégré***

Comme son nom l'indique, le mode intégré suggère une harmonisation entre les applications existantes et le logiciel d'EDI. L'EDI, en mode intégré, entraîne une automatisation de certaines tâches. Par exemple, il existe quelques applications comptables qui s'intègrent de façon naturelle avec les applications EDI. En fait, l'application d'EDI peut converser avec les applications de l'utilisateur. Le mode intégré peut être évidemment appliqué de façon plus ou moins poussée. Dans la plupart des cas, les entreprises ayant opté pour le mode intégré vont adapter leurs applications

reliées aux ressources financières, leurs systèmes de facturation et leurs systèmes d'entrée de commandes. Quelques entreprises vont également intégrer l'EDI à leur système de gestion des stocks.

### ***EDI en mode intégré et transformation***

L'EDI en mode intégré et transformation se distingue du mode intégré non pas sur le plan du matériel ou du logiciel, mais plutôt par le fait que l'EDI est intégré aux processus d'affaires de l'entreprise. En effet, ce mode entraîne une réingénierie des processus afin de tirer parti de façon optimale de l'EDI et de son intégration dans les différentes fonctions de l'entreprise. De ce fait, l'entreprise a avantage à adhérer aux stratégies d'affaires qui ont cours dans son secteur d'activité. Le mode de transformation nécessite donc une plus grande réflexion de la part de l'utilisateur.

## **COÛTS D'IMPLANTATION**

Il y a évidemment des coûts liés à l'implantation de l'EDI dans une entreprise. Ces coûts varient selon le mode d'implantation choisi. Cependant, des coûts de base vont s'appliquer à toutes les situations.

### ***Coûts pour tous les modes***

- a) Mise en place :
  - logiciel de conversion EDI (son coût pourra varier de moins de 1 000 \$ en mode autonome à plusieurs dizaines de milliers de dollars pour des systèmes de très grande envergure);
  - connexion et élaboration des services du réseau à valeur ajoutée (RVA) (300 \$ à 600 \$);
  - formation du personnel.
  
- b) Coûts fixes annuels :
  - entretien du logiciel d'EDI (10 % à 15 % du coût d'achat);
  - coûts mensuels d'utilisation du RVA (30 \$ à 60 \$);
  
- c) Coûts variables annuels :
  - utilisation du RVA à additionner aux coûts mensuels fixes de 30 \$ à 60 \$ (0,10 \$ à 0,50 \$/1 000 caractères).

### ***EDI en mode autonome***

Tel qu'il a été mentionné précédemment, le mode autonome est le mode qui prend le moins de temps et coûte le moins cher à mettre en œuvre. Nous pouvons toutefois prévoir que les coûts ci-dessous s'ajouteront aux coûts détaillés plus haut.

#### *Coûts :*

- généralement moins de 5 000 \$ pour les différents équipements;
- habituellement utilisé sur ordinateur personnel (500 \$/pour un logiciel);
- du traitement manuel supplémentaire peut être requis;
- les coûts d'utilisation peuvent augmenter (dû à une manipulation humaine et à la non intégration).

#### *Bénéfices :*

##### a) Bénéfices quantitatifs :

- peu importants; peut contribuer à diminuer des frais de poste et de messagerie.

##### b) Bénéfices qualitatifs :

- conserver la clientèle;
- expérimenter, apprivoiser l'EDI;
- découvrir de nouvelles occasions d'affaires;
- utiliser l'EDI pour augmenter le nombre de partenaires;
- plus simple à utiliser que les autres modes.

### ***EDI en mode intégré***

Aux coûts applicables à tous les modes, vont s'ajouter les frais suivants :

- la complexité plus grande engendrera des coûts de maintenance plus élevés;
- frais de consultation;
- frais d'intégration du système d'EDI et des applications;
- la mise en œuvre de la relation avec les partenaires d'affaires demande un investissement en temps;
- frais de formation technique additionnelle requise.

Les bénéfices retirés sont en contrepartie plus grands :

##### a) *Bénéfices quantitatifs :*

- réduction de la charge de travail;
- réduction des coûts de traitement;
- réduction du nombre de formulaires à remplir;

- réduction du nombre d'erreurs de saisie.

**B Bénéfices qualitatifs :**

- amélioration des processus d'affaires;
- amélioration de la relation avec les partenaires;
- amélioration de la fiabilité des données;
- amélioration du service à la clientèle.

**EDI en mode intégré et transformation**

Aux coûts applicables au mode intégré, vont s'ajouter les frais suivants :

- frais de consultation en gestion et en réingénierie des processus d'affaires;
- modifications ou remplacement des applications d'affaires;
- accroissement des applications à intégrer avec l'EDI et les autres outils du commerce électronique;
- formation et réaffectation des employés.

**Bénéfices :**

a) Bénéfices quantitatifs :

- utilisation efficiente du personnel;
- réduction importante des cycles d'affaires (de la production à la facturation);
- augmentation de la rotation de la marchandise.

b) Bénéfices qualitatifs :

- amélioration du délai de réponse aux clients;
- affectation des employés à des fonctions avec valeur ajoutée.

L'adoption de l'EDI par une entreprise peut mener celle-ci à intégrer une stratégie d'affaires utilisée dans son secteur d'activité. Ces stratégies ont toutes comme point commun d'entraîner une augmentation de l'efficacité et de permettre de tirer le meilleur parti de l'EDI.

## **STRATÉGIES D'AFFAIRES**

Différentes stratégies d'affaires intimement liées à l'EDI sont utilisées dans plusieurs secteurs de l'économie. Ces stratégies, bien que leur mode d'application varie, permettent toutes de fournir le bon produit, avec la quantité et la qualité adéquates, au bon moment, au bon endroit et au meilleur prix. *Les différentes stratégies d'affaires sont le juste-à-temps (just in time), la réponse rapide (quick response), l'efficacité*

*continuellement renouvelée (efficient consumer response) et l'inventaire géré par le fournisseur (vendor managed inventory).*

### ***Juste-à-temps (Just in time)***

Le juste-à-temps est une technique selon laquelle les pièces et les matières diverses sont livrées au moment où elles sont requises pour la production ou la livraison au client. Elle est donc utilisée dans le secteur manufacturier. Le fabricant trouvera plus de détails sur le juste-à-temps dans le fascicule « *Le juste-à-temps pour un fabricant aux grandes chaînes* » dans la série des Outils de gestion.

Par exemple, dans sa chaîne de montage, un fabricant utilise des paniers munis d'une carte avec code à barres. Une fois les paniers vides, une lecture optique est effectuée sur les cartes et une commande est envoyée chez le fournisseur. Finalement, il y a expédition de la marchandise en moins de trois jours, soit juste-à-temps pour la production.

### ***Réponse rapide (Quick response)***

Cette technique, utilisée dans le secteur du commerce au détail, consiste en la livraison de marchandises au moment où elles sont requises par le client. Il existe plusieurs variantes, plus ou moins complexes de cette technique.

Comment obtenir la demande réelle et la satisfaire?

La réponse rapide met en présence trois intervenants, soit le fabricant, le distributeur et le commerce de détail.

#### **Par exemple :**

<b>Manufacturier</b>	<b>Distributeur</b>	<b>Magasin/consommateur</b>
Cycle de fabrication raccourci (EDI)	Inventaire permanent d'articles Réapprovisionnement automatique (Codes à barres et EDI)	Collecte des données au point de vente Inventaire permanent par article Réapprovisionnement automatique (Terminaux de points de vente avec lecteurs de code à barres)

### ***Efficacité continuellement renouvelée – Efficient consumer response (ECR)***

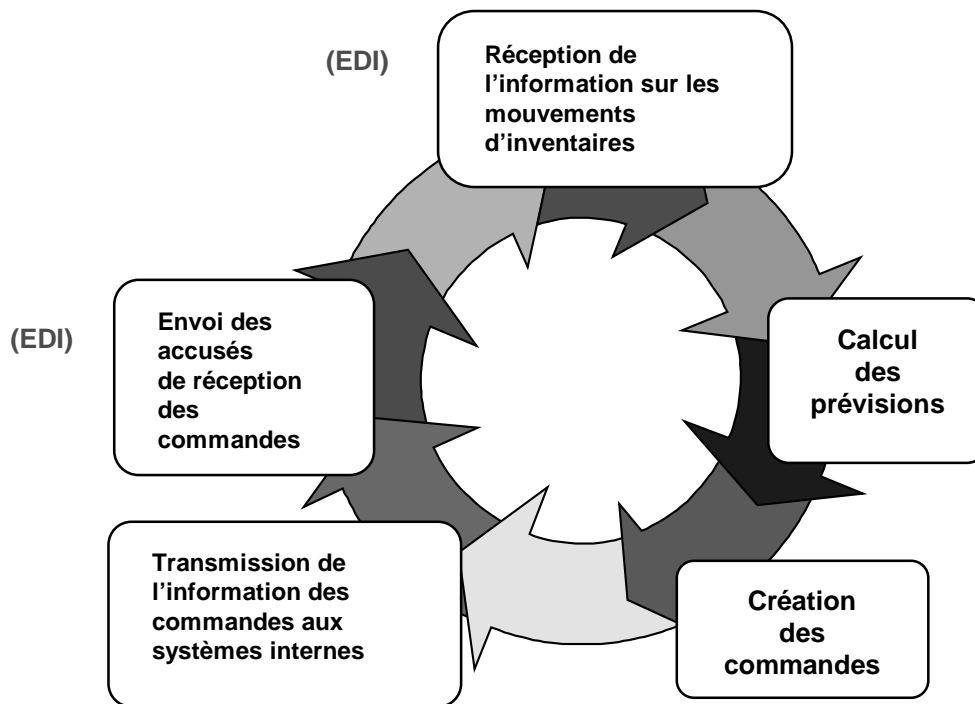
Approche basée sur une gamme, un lancement, un réapprovisionnement et une promotion efficace des produits en magasin.

L'ECR est une initiative des compagnies du secteur alimentaire dans la recherche de solutions, afin d'éliminer des pratiques inefficaces qui n'ont aucune valeur ajoutée pour le consommateur. Le but de l'ECR est de développer un système basé sur le consommateur dans lequel les manufacturiers, les courtiers et les distributeurs travaillent ensemble à maximiser l'apport au consommateur en lui offrant de meilleurs, prix et une réponse rapide à ses besoins et diminuer les coûts de production.

### ***Inventaire géré par le fournisseur (Vendor managed inventory)***

L'inventaire géré par le fournisseur est une technique utilisée dans la distribution et qui consiste en la gestion des inventaires par les fournisseurs des produits. Cette technique peut être définie comme étant le transfert de la responsabilité du réapprovisionnement d'un client au fournisseur, afin d'améliorer la performance sur le marché des produits du fournisseur.

La figure ci-dessous illustre le processus de l'inventaire géré par le fournisseur.



## RÈGLES D'AFFAIRES

Bien que les règles d'affaires aient tendance à s'uniformiser dans chaque secteur d'activité des partenaires EDI, une entreprise peut quand même rencontrer certaines différences en fonction du partenaire avec lequel elle transige. La section suivante fait ressortir les règles d'affaires utilisées par quelques grandes chaînes appartenant à différents secteurs d'activité. Vous trouverez également plusieurs règles d'affaires et guides complets d'implantation sur le site web de l'Institut du commerce électronique, à l'adresse <http://www.institut.qc.ca/Ressources/ressources.html>.

### **Domaine de la quincaillerie**

La norme X12 est la norme la plus couramment utilisée dans le domaine de la quincaillerie. Par contre, les transactions et les versions supportées vont varier d'un intervenant à l'autre. Voici quelques exemples de joueurs importants.

#### **Beaver Lumber Company Limited**

Versions et transactions supportées

Norme : X12

	20 02	20 03	30 20	30 30	30 40	30 50	30 60	40 10	Reçues	Trans- mises	Accusé de réception requis
810 Facture			x	x					x		x
823 Paiement ( <i>lockbox</i> )			x							x	x
850 Bon de commande			x							x	x
855 Accusé de réception/ bon de commande			x						x		x

#### **Coopérative Fédérée du Québec**

Versions et transactions supportées

Norme : X12

	20 02	20 03	30 20	30 30	30 40	30 50	30 60	40 10	Reçues	Trans- mises	Accusé de réception requis
810 Facture					x					x	
832 Catalogue de prix/ventes					x					x	
850 Bon de commande					x						

**Rona inc.**

Versions et transactions supportées

Norme : X12

	20 02	20 03	30 20	30 30	30 40	30 50	30 60	40 10	Reçues	Trans- mises	Accusé de réception requis
810 Facture					x				x		
850 Bon de commande			x							x	

**Sodisco-Howden Group Inc.**

Versions et transactions supportées

Norme : X12

	20 02	20 03	30 20	30 30	30 40	30 50	30 60	40 10	Reçues	Trans- mises	Accusé de réception requis
810 Facture			x	x	x	x				x	
850 Bon de commande			x	x	x	x		x		x	
856 Préavis de livraison			x	x	x	x		x	x		
997 Accusé de réception fonctionnel			x	x	x	x		x	x	x	

**Canadian Tire Corporation**

Versions et transactions supportées

Norme : X12

	20 02	20 03	30 20	30 30	30 40	30 50	30 60	40 10	Reçues	Trans- mises	Accusé de réception requis
830 Prévisions/disponibilité								x		x	x
850 Bon de commande								x		x	x
855 Accusé de réception/ bon de commande								x		x	x
856 Préavis de livraison								x	x		x
860 Changements au bon de commande								x		x	x

**Secteur de l'alimentation :**

Le secteur de l'alimentation est moins uniforme quant aux normes et aux versions utilisées. Les normes X12 et UCS se rencontrent le plus fréquemment.

**Sobey's Inc.**

Norme :

	20 02	20 03	30 20	30 30	30 40	30 50	30 60	40 10	Reçues	Trans- mises	Accusé de réception requis
812 Ajustement crédit/débit				x	x					x	
820 Ordre/Avis de paiement				x	x					x	
855 Accusé de réception/ bon de commande				x	x				x		
856 Préavis de livraison				x	x				x		
861 Avis de réception				x	x					x	
875 Bon de commande/ alimentaire				x	x					x	
879 Information sur les prix				x	x				x		
889 Annonce de promotion				x	x				x		
997 Accusé de réception fonctionnel				x	x				x	x	

**Marchands en alimentation Agora inc.**

Norme : UCS

	20 02	20 03	30 20	30 30	30 40	30 50	30 60	40 10	Reçues	Trans- mises	Accusé de réception requis
852 Données sur les mouvements de stock				x	x	x				x	
855 Accusé de réception/ bon de commande				x	x	x			x		
875 Bon de commande/ alimentaire			x	x	x	x				x	
879 Information sur les prix				x	x				x		
880 Facture/alimentaire			x	x	x	x			x		
882 Sommaire information livraison directe				x	x			x	x		
885 Caractéristiques – magasin de détail				x	x			x	x		
889 Annonce de promotion				x	x	x			x		
999 Accusé de réception fonctionnel									x	x	

**Épiciers unis Métro-Richelieu inc. (div. épicerie)**

Norme : VICS et X12

	20 02	20 03	30 20	30 30	30 40	30 50	30 60	40 10	Reçues	Trans- mises	Accusé de réception requis
810 Facture VICS								x			
850 Bon de commande VICS								x			
852 Données sur les mouve- ments de stock VICS					x			x		x	
855 Accusé de réception/bon de commande VICS					x			x	x		
875 Bon de commande/ alimentaire			x	x	x					x	
880 Facture/alimentaire			x		x				x		
882 Sommaire information livraison directe X12			x	x	x			x	x		
997 Accusé de réception fonctionnel				x					x	x	
999 Accusé de réception fonctionnel			x	x					x	x	

**Provigo inc.**

Norme : X12

	20 02	20 03	30 20	30 30	30 40	30 50	30 60	40 10	Reçues	Trans- mises	Accusé de Réception requis
810 Facture								x	x		x
850 Bon de commande								x		x	x
882 Sommaire information livraison directe								x	x		
885 Caractéristiques – magasin de détail								x			x

## Vente au détail

Dans le monde de la vente au détail, on retrouve les normes VICS et X12.

### Dylex

Norme : X12

	20 02	20 03	30 20	30 30	30 40	30 50	30 60	40 10	Reçues	Trans- mises	Accusé de réception requis
810 Facture								x	x		
820 Ordre/Avis de paiement					x					x	
832 Catalogue de prix/ventes								x		x	
850 Bon de commande								x		x	x
852 Données sur mouvement de stock								x		x	x
855 Accusé de réception/ bon de commande								x	x		
856 Préavis de livraison								x	x		
997 Accusé de réception fonctionnel								x	x	x	

### Hudson Bay Company

Norme : VICS

	20 02	20 03	30 20	30 30	30 40	30 50	30 60	40 10	Reçues	Trans- mises	Accusé de réception requis
820 Ordre/Avis de paiement					x					x	
850 Bon de commande					x					x	
855 Accusé de réception/ bon de commande					x				x		
856 Préavis de livraison					x				x		
860 Changements au bon de commande					x					x	
997 Accusé de réception fonctionnel					x				x	x	

## SOURCES UTILES D'INFORMATION

Bien que plusieurs sources d'information sur l'EDI soient mêlées à des techniques de commerce électronique plus globales, il est quand même possible de trouver certains renseignements aux adresses et références ci-dessous.

### **Institut du commerce électronique**

- Ressources EDI et guides d'implantation

<http://www.institut.qc.ca/Ressources/ressources.html>

- Fournisseurs EDI

<http://www.institut.qc.ca/Fournisseurs/fournisseurs.html>

**Institut mondial EDI**, L'EDI et les PME, 1995, 112 pages

### **Electronic commerce council of Canada**

<http://www.eccc.org>

### **Efficient consumer response**

<http://www.ecr.ca/>

### **Bce Emregis**

Solutions EDI

[http://www.emergis.com/fr/solutions/at\\_a\\_glance/glance.htm](http://www.emergis.com/fr/solutions/at_a_glance/glance.htm)

### **Strategis**

Soutien à l'entreprise

<http://strategis.ic.gc.ca/frndoc/main.html>

### **FedWorld EC/EDI & CALS Resource Locator**

<http://www.fedworld.gov/edicals/locator2.html>

Site de liens sur l'EDI

### **U.S. Department of Veteran's Affairs - EDI Meets the Internet:**

Frequently Asked Questions about Electronic Data Interchange (EDI) on the Internet

<http://www.va.gov/publ/standard/edifaq/index.htm>

### **Harbinger Corporation**, Information (nécessite un enregistrement)

<http://www.harbinger.net/resource/>