

A long-exposure photograph of the Rexel building at night. The building is a modern, multi-story office structure with a glass facade. The interior lights are on, and the building is illuminated from within. The sky is dark blue. In the foreground, there is a street with light trails from cars and a white van. The overall scene is a city street at night.

Rexel

a world of energy

Les échanges EDI dans le process Achat

Le terme EDI signifie « **échange de données informatisé** ». Il s'agit d'une technique permettant de remplacer les échanges de documents papier ou pdf par des échanges de messages informatisés et structurés entre les ordinateurs et systèmes d'information des partenaires. Les messages commerciaux les plus fréquemment transformés sont Commandes, Accusés de réception de commandes, Bons de livraison, Factures.

L'intérêt de l'EDI est de **supprimer les ressaisies**. Une commande reçue par EDI entre directement dans l'outil de gestion commerciale du fournisseur (elle est « intégrée »), alors qu'une commande émise par email ou par fax doit être saisie manuellement dans l'outil du fournisseur.

L'absence de ressaisies apporte donc une certaine **fiabilité** et un **gain de temps** quel que soit le volume des informations échangées (émises ou reçues). Les messages peuvent permettre à une équipe réduite de traiter un volume d'affaires important.

En tant que levier de **productivité** important, l'EDI a toute sa place au sein de la stratégie commerciale de l'entreprise et peut ainsi constituer un avantage concurrentiel.

De nombreux besoins métier peuvent être couverts par les messages EDI correspondants

Pourquoi opter pour l'EDI ?

Principes

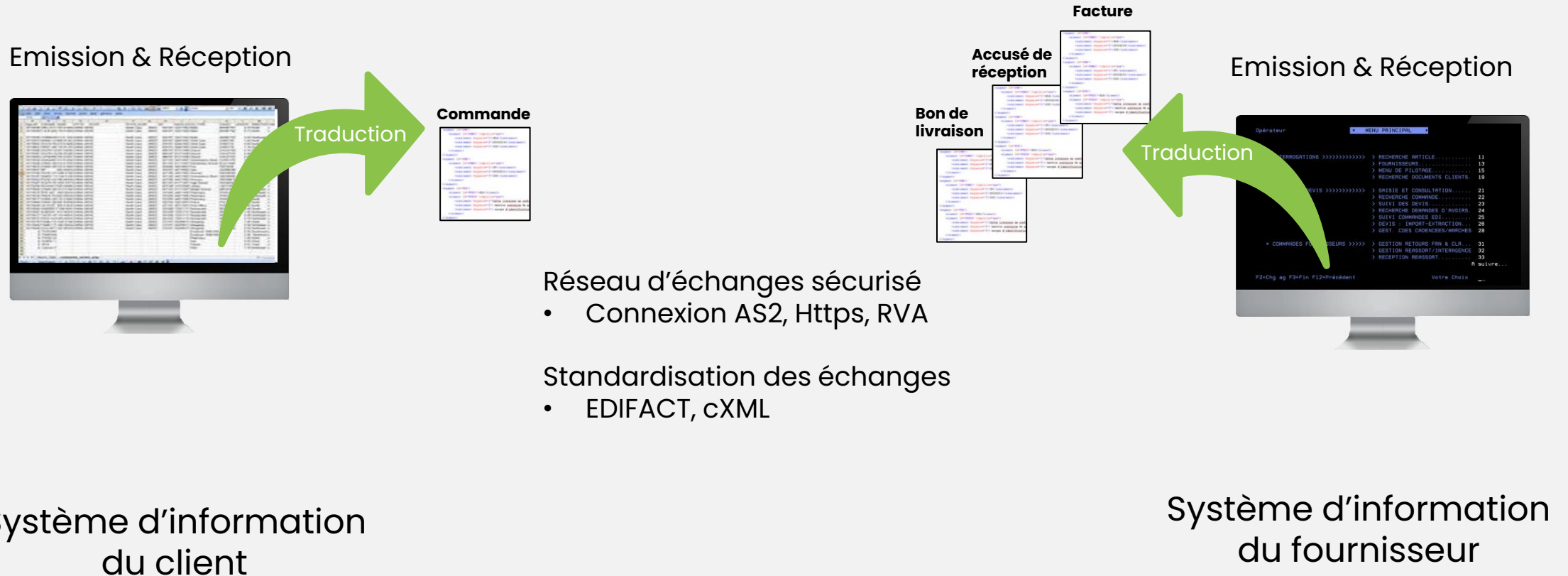
- Je transmets ma commande depuis mon système achat (ERP, portail,...) en format électronique à mon fournisseur pour traitement.
- Ma commande est vérifiée par mon contact commercial agence puis validée
- Mon fournisseur m'informe du traitement de la commande en me transmettant un accusé de réception électronique s'intégrant dans mon système achat pour validation
- Je peux également recevoir le bon de livraison pour préparer la réception du matériel ainsi que la facture au format électronique

Principaux avantages

- Je standardise mes process achats ainsi que mon format d'échange avec mes partenaires
- Je réduis mes délais de traitement de commande
- Je suis mieux informé et intègre les informations dans ma solution achat
- Je prépare plus facilement mes chantiers
- Je m'organise plus simplement pour mes réceptions

Les échanges de données informatisés – EDI

Schématisation



Les étapes clefs de mise en oeuvre

1. Analyser l'existant
2. Identifier les intervenants & rôles de chaque partie au projet
3. Identifier les types de messages commerciaux & les réseaux de communication
4. Cadrer le périmètre commercial et le périmètre produits
5. Lancer les développements et / ou paramétrages informatiques
6. Préparer et réaliser la phase de tests
7. Préparer et réaliser phase pilote
8. Planifier et réaliser le déploiement
9. Gérer la maintenance des échanges

