

**PLATEFORME
D'INTÉGRATION
B2B**

RÉUSSIR SON PROJET



PLATEFORME D'INTÉGRATION B2B

RÉUSSIR SON PROJET



LE CONTEXTE

Nous assistons depuis 30 ans à une révolution numérique. L'accélération de la digitalisation a conduit les entreprises à se doter d'un grand nombre d'applications dans leur SI, augmentant logiquement les flux de données internes et externes à l'entreprise (systèmes d'information, objets connectés, site web...).

Ces problématiques nécessitent de mettre l'accent sur le pilotage et la gouvernance des flux, afin de conserver un avantage concurrentiel.

C'est ce que propose une plateforme d'intégration B2B en permettant d'accroître la flexibilité et la réactivité des échanges de l'entreprise tout en renforçant l'agilité face aux demandes business.

Après quelques explications sur le principe et les bénéfices d'une plateforme d'intégration B2B, 5 conseils pratiques vous seront proposés afin de vous aider à réaliser votre projet dans les meilleures conditions.

QUE CHERCHENT

LES ENTREPRISES ?

Les entreprises cherchent avant tout de la flexibilité afin de s'adapter à leur écosystème facilement, à moindre coût, et dans le respect des réglementations imposées par certains acteurs... (la grande distribution qui impose, par exemple, ses messages EDI en entrée).

PLUS DE FLEXIBILITÉ

L'OPTIMISATION DES COÛTS

**NE PLUS SUBIR
LES INTERFACES**

**LA MISE EN CONFORMITÉ
AVEC LES RÉGLEMENTATIONS**

Les sociétés sont également très attentives à l'aspect pratique, raison pour laquelle on assiste à une forte augmentation des offres en mode SaaS, la gestion des flux nécessitant parfois un certain nombre de ressources internes auquel les entreprises ne peuvent pas toujours faire face.

Enfin, on constate que les DSI ne veulent plus subir les interfaces, que ce soit en interne à l'entreprise (ERP, CRM, WMS, etc.) ou en externe avec les formats fournisseurs, partenaires, clients. Ils expriment le souhait de pouvoir piloter et optimiser les flux pour gagner en visibilité.

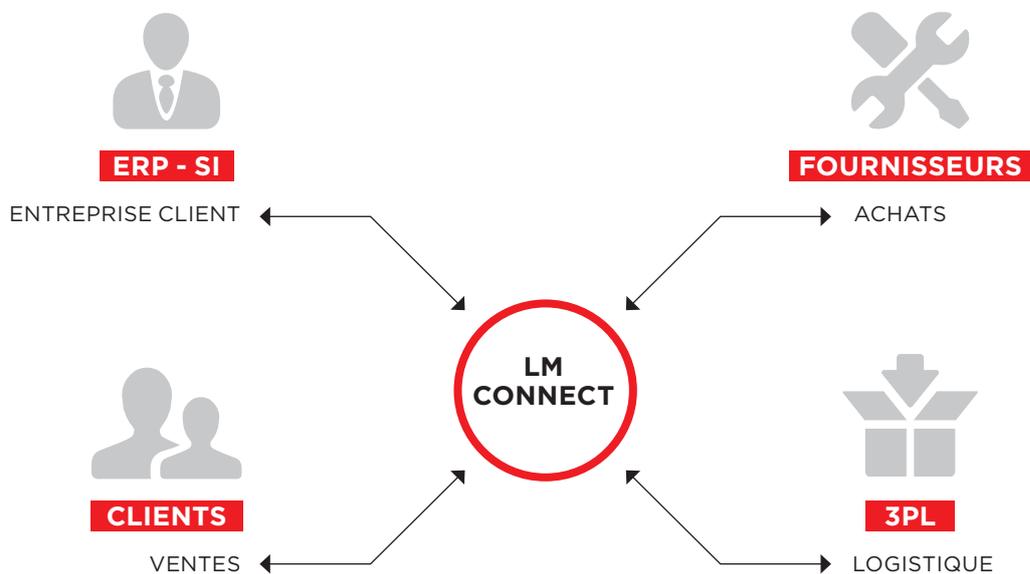
Pour simplifier la mise en place de ces interfaces, il existe la plateforme d'intégration B2B pour centraliser les flux (XML, EDI, etc.) en les faisant converger en un seul endroit.

LE PRINCIPE

D'UNE PLATEFORME D'INTÉGRATION B2B

La plateforme d'intégration B2B est avant tout collaborative et communicante.

Le procédé consiste à récupérer des données issues de votre système d'information, à transformer ces données pour les restituer dans un format cible et les transmettre à vos partenaires. Ces données peuvent être diverses et concerner des flux master data, liés aux ventes, à la finance, à la logistique, ou encore aux achats.



Une fois descendues, ces informations seront stockées provisoirement sur la plateforme et converties en un format cible répondant aux attentes de vos partenaires (clients, fournisseurs, administrations financières, prestataires logistiques, transporteurs, ...)

Ce système est capable de fonctionner dans les deux sens et indépendamment des formats exigés par l'écosystème ou les protocoles puisqu'il s'y adapte.

QUELS SONT LES

BÉNÉFICES ?

RÉDUCTION DU COÛT DE TRAITEMENT DES DOCUMENTS, AMÉLIORATION DE LA QUALITÉ

Gérer un processus métier de façon manuelle implique de nombreuses saisies, du temps et beaucoup de ressources. Le risque d'erreur est également accru conduisant potentiellement à des litiges, des retours marchandises ou même à des factures non réglées. La mise en place d'une plateforme d'intégration B2B élimine ces inconvénients et permet de sécuriser les échanges de données.

EFFICIENCE DES PROCESSUS BUSINESS

Sur un processus de livraison client, on constate une réduction du temps de traitement grâce au passage des commandes par EDI. Ce système permet d'optimiser le juste à temps, les stocks et d'avoir de la visibilité sur les approvisionnements.

RENFORCEMENT DE LA SÉCURITÉ

Les processus de communication EDI sont cryptés par signature électronique et doté d'une gestion des accusés de réception. Les échanges de données sont ainsi sécurisés et fiabilisés.

IMPACT STRATÉGIQUE ET CONCURRENTIEL

Cet impact stratégique peut être valorisé, donnant l'image d'une société connectée, digitale, ouverte aux nouvelles technologies.

SELON GS1



L'envoi d'un avis d'expédition électronique permet d'économiser 1 à 1,50€ par palette



La gestion d'une facture dématérialisée permet d'économiser 14€ par facture



Le traitement d'une commande EDI permet l'économie de 18€ par message à un industriel



1

EDI:

UN PROJET D'ENTREPRISE

Il est important de considérer le projet EDI comme un projet global d'entreprise car l'enjeu est l'organisation des échanges de données avec tout l'écosystème de la société. Contrairement à ce que l'on peut penser, le projet EDI n'est pas tant un projet technique qu'un projet d'organisation. Cela implique donc que la direction générale pilote le projet et en fasse la communication aux différents départements impliqués : DSI, Commerce, Approvisionnements, Opérations, Production...

2

ANALYSE

DES FLUX À DIGITALISER

De nombreux flux internes à l'entreprise sont éligibles à la digitalisation. Pour les identifier, il convient d'analyser les processus redondants, ceux qui vont impliquer des volumes importants de données ou beaucoup de saisies manuelles.

Il est également important de définir les business process sur lesquels on souhaite améliorer les flux. Sur ce point, plusieurs possibilités : sur le stock afin d'avoir une visibilité temps réel, sur l'optimisation des livraisons clients, afin d'avoir de la visibilité sur les approvisionnements.

3

IDENTIFIER

UN RESPONSABLE PROJET

Une fois la décision prise de digitaliser des flux, il est important de désigner un responsable projet qui sera garant de la mise en place de cette transformation.

Ce responsable sera à la fois coordinateur et facilitateur du projet car il sera en lien avec tout l'écosystème : les équipes internes et les prestataires, vos partenaires EDI, vos fournisseurs, vos clients.





4

PRÉPARER SON SI / STRUCTURER SES DONNÉES

Un projet EDI est un projet structurant. Il sera tout d'abord important de codifier et de normaliser les données de base car il faut répondre à certaines normes et à l'éco-système avec lequel vous travaillez. L'autre travail important à réaliser afin de préparer correctement ce projet, est de bien définir les interfaces à prévoir, entre quelles briques du SI, et déterminer quels seront les protocoles d'échanges à créer. Une fois déployé, il faudra songer à la façon dont seront pilotés les flux.

5

CHOIX DE LA SOLUTION

Choisir une solution dans le cadre de son projet EDI c'est également penser à la façon de déployer ses flux et faire évoluer sa solution :

- 1 La solution interne réalisée par la DSI. Cette option nécessite des ressources internes pour administrer la plateforme, gérer l'infrastructure et déployer les flux.
- 2 La solution SaaS ou Managed Services permettant une mise en place rapide de l'infrastructure et faisant abstraction de la partie exploitation, administration de la plateforme.



LM CONNECT : LA SOLUTION

LM CONNECT est le fruit d'une collaboration entre SAVOYE et iXPath.

Véritable gestionnaire de flux de données, elle permet de connecter facilement n'importe quelles applications de votre système d'information avec vos partenaires ou avec vos autres applications internes, quelles que soient leurs technologies. Cette plateforme d'intégration B2B améliore la flexibilité et la réactivité de vos échanges avec vos différents partenaires externes.

LM CONNECT garantit une grande flexibilité grâce à des processus ouverts. Elle apporte une traçabilité de bout en bout depuis les fournisseurs jusqu'au client, une visibilité en temps réel via son portail web et la sécurisation des transactions. La solution simplifie les projets quels que soient les partenaires ou applications à connecter. Par ailleurs, LM CONNECT est compatible avec les dernières technologies : applications mobiles, IoT, web services...

LES POINTS FORTS DE LA SOLUTION

- Renforcement de la collaboration avec vos partenaires
- Déploiement rapide
- Agilité face aux demandes business
- Gouvernance des flux et KPI
- Optimisation des coûts d'intégration
- LM Connect s'appuie sur la solution "iXPath", application professionnelle de gestion de flux B2B et de portails web

SAVOYE, acteur international dans la conception et l'intégration d'équipements, de solutions informatiques et de systèmes automatisés, est éditeur et intégrateur d'une suite complète de logiciels pour la supply chain (WMS, TMS, OMS, WCS, EDI).

Expert reconnu de la préparation détail, SAVOYE équipe les entrepôts des industriels, de la distribution spécialisée, de la grande distribution, du e-commerce et des prestataires logistiques, en France et dans le monde.

Créé en 2013, iXPath est un éditeur de logiciels spécialisés dans la gestion des flux d'informations digitales. Fort de 20 ans d'expérience, les associés sont issus du monde du conseil et de l'intégration de solutions supply chain et de solutions EDI/EAI. Basé sur des technologies novatrices, iXPath est disponible en Saas et en licence à travers une offre modulaire incluant de nombreux connecteurs techniques et applicatifs.

