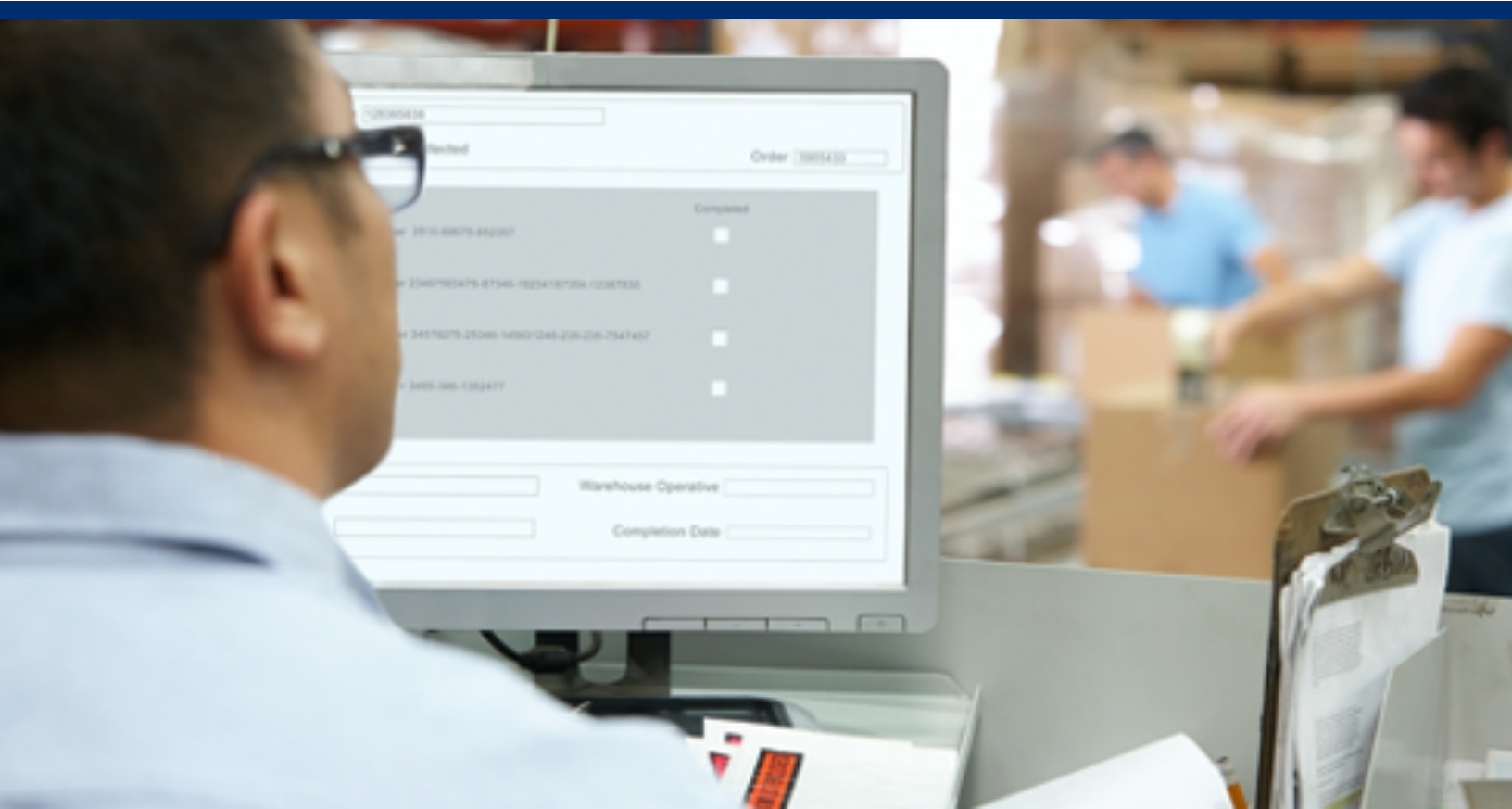




Le langage d'affaires mondial

# Guide de l'EDI – Nouveaux utilisateurs

**Tout ce que vous devez savoir si vous découvrez l'EDI**  
(échange de données informatisé)



---

## Table des matières

1. Introduction	3
2. Qu'est-ce que l'EDI?	4
3. Qu'est-ce qui ne correspond pas à l'EDI?	6
4. Utilité pour mon entreprise	7
4.1 Quels sont les personnes de mon entreprise qui doivent en savoir sur l'EDI?	7
4.2 Que cela signifie pour mon entreprise	7
5. Avantages	8
6. Éléments techniques	8
6.1 Normes EDI	8
6.2 Transactions pour appuyer les processus de votre entreprise	8
6.3 Mécanismes pour transmettre de l'information structurée entre les partenaires commerciaux	9
7. Pour commencer	10
7.1 Étapes vers la mise en oeuvre complète de l'EDI et les éléments à considérer	10
7.2 Liste de vérification pour la mise en oeuvre	11
Annexe 1 : Clés d'identification de GS1	12
Annexe 2 : Glossaire	12

### Mentions :

Préparé en collaboration avec GS1 G.-B. afin de fournir de l'information de base aux nouveaux utilisateurs de l'EDI dans la chaîne d'approvisionnement canadienne

## 1. Introduction

### Cette présentation de l'échange de données informatisé (EDI) est conçue pour aider les novices de l'EDI à comprendre de quoi il s'agit et comment l'EDI peut aider à communiquer avec leurs clients et fournisseurs.

Ce document est destiné à toutes les personnes du monde des affaires qui désirent obtenir de l'information sur ce que l'EDI représente et comment il peut avoir une incidence sur son entreprise. Pour le commerce, les comptes et les fournisseurs, l'EDI donne un aperçu sur un autre canal commercial qui offre des occasions d'améliorer l'efficacité et les avantages d'affaires potentiels.

Ce n'est pas un document technique, mais les personnes du domaine technique pourraient en tirer profit. Ce document fournit toute la compréhension nécessaire relative à la position des applications techniques dans un processus d'affaires général.

L'EDI est principalement une autre option électronique aux transactions sur papier comme les commandes et les factures. Cela signifie que, plutôt que d'imprimer une commande ou une facture et la transmettre par télécopie ou par courrier, elle est envoyée électroniquement aux fournisseurs et aux clients. Non seulement cette pratique réduit les coûts (papier, téléphone, poste, temps), elle diminue également les inexactitudes et les erreurs humaines liées à l'entrée des données puisque l'EDI permet aux données d'alimenter directement un système de l'ordinateur. Cela signifie également que le temps de communication est beaucoup plus rapide, ce qui favorise l'efficacité de la chaîne d'approvisionnement de votre entreprise.

L'EDI est une exigence obligatoire lors de la fourniture de biens ou de services à des partenaires commerciaux de grande taille, et des économies sont générées dans chaque industrie, y compris : épicerie, services alimentaires, soins de santé, vêtements, bricolage et construction, entre autres.

Bien que ce document ne soit pas un guide technique, des termes techniques sont utilisés (consultez Annexe : Glossaire). Toutefois, il est destiné à expliquer au lecteur ce que l'EDI représente, comment il peut aider les communications commerciales et dans quelle situation il peut être appliqué.

Vous lisez ce guide parce que vous avez peut-être entendu sur ce sujet dans la presse, des revues professionnelles ou dans l'application de votre ordinateur, et vous désirez plus de renseignements. D'autre part, votre fournisseur ou client vous a demandé de considérer l'utilisation de l'EDI comme un moyen de communiquer avec lui.

### Économies réalisées avec l'EDI

Commandes	Factures	APE
50 \$ et plus par commande	14 \$ à 30 \$ par facture	24 \$ à 50 \$ par commande

### Les économies sont réalisées grâce à :

- ✓ Une exactitude améliorée
- ✓ Un meilleur service à la clientèle
- ✓ Des hausses de ventes
- ✓ Moins d'entrées de données manuelles
- ✓ Une diminution des frais postaux et de manutention
- ✓ Une baisse des coûts d'impression des documents
- ✓ Une baisse du temps d'acheminement du courrier
- ✓ Une baisse des coûts liée au traitement de la main-d'œuvre
- ✓ Une diminution du temps des cycles de commande
- ✓ Des délais plus courts
- ✓ Moins de paperasse à remplir
- ✓ Une baisse des coûts liés au stockage

Dans certains secteurs du marché, il est presque obligatoire d'utiliser l'EDI; pour en profiter au maximum, vous devez penser à changer vos processus. Toutefois, ne vous découragez pas : continuez à lire et vous obtiendrez plus de détails.

Il est approprié d'affirmer que ce « nouveau système » n'est pas si récent. En fait, il existe depuis les années 70, particulièrement dans les secteurs du marché de l'automobile et de l'épicerie. Il est de plus en plus utilisé dans plusieurs secteurs de distribution et de fabrication. Les facteurs clés de son utilisation comprennent :

- Gain de temps
- Réduction des coûts
- Économies liées à un gain d'efficacité

Votre fournisseur de solutions sera en mesure de vous donner des indications quant à la durée de temps qu'il vous faudra pour configurer votre système pour un projet en particulier.

## 2. Qu'est-ce que l'EDI?

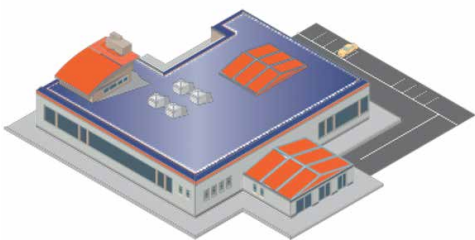
**Vous auriez compris à partir de l'introduction que l'EDI est l'équivalent électronique de transmettre par télécopie ou par courrier, mais de façon plus efficace.**

De façon générale, ce sont deux applications sur ordinateur qui communiquent entre elles. Nous avons ainsi deux entreprises qui doivent se communiquer dans un format structuré. L'EDI est généralement une méthode de communication d'entreprise à entreprise, mais peut également être utilisé au sein des services et/ou des lieux d'une entreprise.

Alors, l'EDI est un moyen de communication, mais que devons-nous communiquer? L'EDI peut être utilisé pour les choses qui peuvent être définies de façon structurée. Alors que les méthodes les plus communes sont les transactions commerciales comme les factures, les commandes, etc., elles sont également utilisées comme un moyen de transmission de catalogues, de documents standards, de contrats, etc.

### Systeme de commande sur papier

#### Consommateur



#### Fournisseur



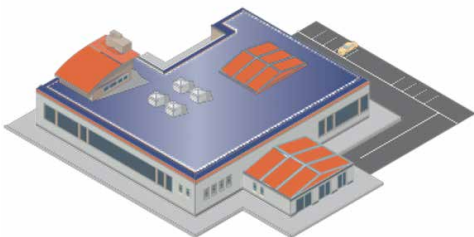
**Habituellement, cela peut prendre de 1 à 5 jours s'il n'y a pas d'erreurs de données.**

Il est très probable que dans le monde réel, il y aura un mélange de transactions électroniques et en papier, car tous les clients ou les fournisseurs ne peuvent pas changer leur système pour être complètement électroniques, même si c'est souhaitable.

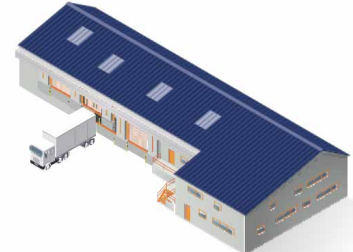
Puisqu'il existe plusieurs systèmes et formats de données informatiques différents, certaines normes doivent être en place pour que le système fonctionne. Nous l'ignorons peut-être, mais nous devons appliquer les mêmes éléments à notre conversation quotidienne. Même si nous parlons le même langage d'affaires, il existe des accents régionaux et des dialectes. Cependant, les règles grammaticales sont là pour nous permettre de nous comprendre plus facilement. Alors, comme pour les transactions électroniques, il existe des normes : celles de GS1 et de l'EDI qui facilitent la communication entre les personnes.

## Processus de commande de l'EDI

### Consommateur



### Fournisseur



**Les transactions qui nécessitaient des jours sont maintenant traitées en quelques minutes.**

**BON DE COMMANDE**

**ACHETEUR :** Un magnifique nom de détaillant

**FOURNISSEUR :** Bons biscuits limitée  
1 Shipping Road  
Ville, Province  
Code postal  
T: (000) 000-0000  
F: (000) 000-0001  
C: name@domain.ca

**DATE BC :** Lundi 13 janvier 2020

**No. de BC :** 987605220432

**ENVOYER À :** Nom du destinataire  
Un magnifique nom de détaillant  
23 Receiving Street  
Ville, Province  
Code postal  
T: (000) 000-0000

**No. de CLIENT :** 00010-000-0

MÉTHODE D'EXPÉDITION	MODALITÉS D'EXPÉDITION	DATE DE LIVRAISON				
Camion	2% 10 Net 30	mois, jour, année				
#	GTIN*	Description	Unité de mesure	Quantité commandée	Prix (Unité)	Total
1	123456789012	Bons biscuits Chocolat	EA	200	10,00 \$	2 000,00 \$
2	123456789029	Bons biscuits Vanille	EA	300	10,00 \$	3 000,00 \$
3	123456789036	Bons biscuits Fraise	EA	150	10,00 \$	1 500,00 \$
4	123456789043	Bons biscuits Bleuet	EA	20	10,00 \$	2 000,00 \$

\* Ces exemples sont des GTIN fictifs

Champ du bon de commande	Mappage de l'EDI
Type de transaction	ST*850 850 est le code d'identifiant de l'ensemble de la transaction pour le bon de commande
Date du bon de commande	BEG*****20200113 20200113 est la date du bon de commande (13 janvier 2020)
N° du bon de commande	BEG***987605220432~ 987605220432 est le numéro du bon de commande
Nom de l'acheteur	N1*BY*Un magnifique nom de détaillant BY identifie la partie de l'acheteur (Acheteur) Un magnifique nom de détaillant
Nom du fournisseur	N1*SU*Good Biscuits Limited SU identifie le fournisseur Good Biscuits Limited est le fournisseur
Expédié	N1*ST**UL*5012345000015 ST identifie l'expédition au lieu UL identifie l'utilisation du code lieu international (GLN) 5012345000015 est le GLN pour le lieu d'expédition
N° du client	N1*BY**91*00010-000-0 BY identifie la partie de l'acheteur (Acheteur) 91 identifie ce qui suit comme Attribué par le vendeur 00010-000-0 est le numéro de client
Détails de l'article par ligne • Quantité • UdM • GTIN	PO1**200*EA***UP*123456789012~ 200 est la quantité commandée CH est le code pour l'unité de mesure pour « chaque » UP est le qualifiant qui indique le GTIN 123456789012 est le numéro de GTIN

Vous trouverez ci-dessus un exemple d'un bon de commande en papier et comment l'information apparaît dans un format structuré d'un bon de commande de l'EDI. Bien qu'au premier coup d'œil la mise en page peut sembler compliquée, le format de chaque bon de commande sera identique. Le contenu d'une commande est présenté de façon uniforme qui peut être reconnue dans n'importe quelle industrie.

Une fois le bon de commande configuré, peu de maintenance est requise. L'EDI est très solide, plus fiable que l'envoi par courriel ou télécopie.

Avant de passer à l'élément suivant, nous devons préciser un fait important. Nous avons mentionné que l'EDI, une fois mappé et configuré, ne requiert plus d'intervention humaine. L'automatisation ne nécessitera aucune interprétation humaine : la communication sera uniquement transmise entre les machines.

Le vieux dicton de GIGO (à données inexactes, résultats erronés) correspond particulièrement à l'EDI. Vous devez bien gérer votre application avec des données nettoyées, correctes et exactes. Par exemple, si l'acheteur inscrit le mauvais code, mais que la description est correcte sur un bon de commande imputé manuellement, il y a de bonnes chances que le fournisseur interprétera la commande correctement et expédiera le bon produit. Par contre, cela ne fonctionnera pas pour les commandes électroniques où le code est plus important que la description (si la description existe). Alors, les employés de votre organisation doivent comprendre ce concept et ses conséquences.

### 3. Qu'est-ce qui n'est pas de l'EDI?

Il existe quelques idées fausses quant à ce que représente la communication électronique (et par défaut l'EDI). Plusieurs croient à tort que l'envoi de n'importe quel type de transaction par courriel, télécopie, format PDF, feuilles de calcul, documents Word ou fichiers CSV (valeurs séparées par des virgules) est de l'EDI. Bien que ces types de transactions soient transmis électroniquement, ils ne sont pas associés à l'échange de données informatisé.

Pourquoi? Ces transactions ne sont pas conformes à une structure standard. Une personne doit les lire et entrer manuellement les informations dans le système. Cette intervention manuelle entraîne l'entrée ou l'interprétation erronée des données. Bien que la combinaison des yeux, du cerveau et des doigts de l'humain permette à l'entrée rapide de l'information requise, elle est très lente par rapport à la vitesse électronique et peut engendrer des inexactitudes « d'interprétation ».

## 4. Utilité pour mon entreprise

### 4.1 Quelles sont les personnes de mon entreprise qui doit connaître l'EDI?

L'EDI n'est pas seulement une fonction des TI (technologies de l'information). Le service des TI d'une entreprise peut fournir l'infrastructure, l'application et le soutien technique, mais les opérations de l'EDI ont une incidence sur plusieurs domaines de l'entreprise : comptes, échanges commerciaux, production, ventes, etc. Il est utile pour toutes les personnes qui traitent électroniquement des transactions, de la même façon qu'elles gèrent les documents papier.

Quelle que soit la principale raison d'adopter l'EDI (un fournisseur qui veut un bon de commande ou un client qui veut des factures), il doit être mis en œuvre avec des objectifs et des processus d'affaires en place et ne pas être simplement considéré comme une « mise en œuvre technique » où les personnes qui devraient intervenir ne participent pas au projet.

### 4.2 Qu'est-ce que cela signifie pour mon entreprise?

Mettre en œuvre l'EDI dans une entreprise aura différentes incidences sur les transactions selon celles qui sont traitées et comment les modalités sont prévues avec les clients ou les fournisseurs.

La mise en œuvre de l'EDI entre les organisations fonctionne le mieux lorsqu'il existe une compréhension, une confiance et un véritable partenariat entre elles.

Toutes les commandes peuvent être envoyées électroniquement sans intervention, ce qui permet de les traiter dès le début et les acheminer aux employés de l'organisation qui nécessitent l'information. Une fois qu'un examen est effectué et que le processus de mise en œuvre de l'EDI est complété, les avantages se présenteront de plus en plus (p. ex. création plus rapide des bons de commande, diminution des erreurs et le personnel peut passer plus temps à d'autres activités).

#### Exemple des expériences dans l'industrie au détail

- Le secteur de l'épicerie au détail a été au premier plan quant à la mise en œuvre des technologies dans la chaîne d'approvisionnement depuis plusieurs années et a mené l'EDI depuis plus de 30 ans.
- Afin de maintenir une chaîne d'approvisionnement plus simple et efficace, les détaillants et les fabricants ont remplacé les processus manuels et la paperasse par des documents basés sur l'EDI.
- Comme résultat, le secteur profite l'une des chaînes d'approvisionnement les plus efficaces tout en réduisant de façon considérable les coûts et en éliminant la paperasse et les processus manuels.
- L'analyse des coûts de mise en œuvre et des avantages qui en découlent nous ont permis de relever encore plus d'économies grâce à l'utilisation à long terme de l'EDI.



## 5. Avantages

- **C'est plus rapide** : favorise grandement la rapidité des transactions et réduit les délais. Les processus de comptabilité sont améliorés.
- **Les données sont plus exactes** : minimise les entrées de données et l'intervention humaine et permet une meilleure traçabilité.
- **Efficacité du processus améliorée** : l'information est disponible plus rapidement, ce qui signifie que les processus peuvent commencer plus tôt dans le cycle de la journée. Il y a plus de visibilité et d'exactitude, vous pouvez ainsi améliorer la planification et diminuer le gaspillage.
- **Rentabilité** : vous pouvez gagner du temps grâce au processus de commande et de livraison, ce qui élimine les erreurs et permet au personnel de consacrer son temps à d'autres tâches. Ceci élimine entièrement la paperasse et peut également contribuer à votre RCI (rendement du capital investi).

### Autres avantages :

- Meilleure visibilité du parcours d'un produit
- Processus de traçabilité amélioré
- Contribue à toute activité « verte » et facilite les titres de compétence de la RSE (responsabilité sociale d'entreprise)

### Et l'EDI :

- Aide la normalisation et la gestion de la complexité, et peut être appliqué mondialement
- Aide à la communication dans différentes langues grâce à l'utilisation de codes communs
- Fournit une façon sécuritaire d'envoyer l'information et de repérer un message entre les partenaires commerciaux

## 6. Éléments techniques

Rien de trop détaillé ici, mais voici ce que vous devez savoir si vous pensez mettre en œuvre l'EDI

### 6.1 Normes EDI

Qu'est-ce qui fait en sorte que l'EDI est si efficace? Son format structuré avec des transactions créées dans un format prédéfini, en utilisant des codes plutôt que des mots pour donner le contexte aux données transmises. Tout comme il existe plusieurs langues dans le monde, il existe également plusieurs normes EDI. Pour que tous puissent communiquer entre eux, il est plus facile d'utiliser un langage d'affaires que tout le monde comprend. Par exemple, plusieurs entreprises mondiales utilisent l'anglais comme langue principale pour les documents d'affaires officiels et pour les réunions internationales. Au Canada et aux États-Unis, la norme EDI la plus connue et la plus utilisée est X12. Les ensembles de transactions sont créés pour répondre aux divers besoins d'affaires de l'épicerie au détail, des soins de santé, du domaine de l'automobile et de l'aviation. GS1 Canada et GS1 É.-U. créent des lignes directrices précises de l'industrie sur la mise en œuvre en utilisant les normes EDI X12.

Au Canada et aux États-Unis, il est recommandé de mettre en œuvre la norme X12 lorsque vous commencez avec l'EDI. Lorsque vous utilisez l'EDI, il est fortement conseillé que les normes d'identification de GS1 soient complètement adoptées pour tous les produits, les lieux et les unités logistiques pour établir un lien direct entre les flux physiques et l'information. Pour obtenir de l'information additionnelle sur les clés d'identification de GS1, consultez l'annexe 1 : Clés d'identification de GS1.

Lorsque vous choisissez une norme, vérifiez qu'elle convient et qu'elle est compatible avec vos partenaires commerciaux. Pour obtenir plus d'information, communiquez avec les experts de l'industrie et votre fournisseur de services, ou avec GS1 Canada.

### 6.2 Transactions pour appuyer vos processus d'affaires

Il existe plusieurs transactions disponibles pour appuyer vos processus, mais les bons de commande sont les plus fréquemment utilisés (comme identifié à 850) et les factures (810) ainsi que les avis préalables d'expédition – APE (856). Les APE permettent au fournisseur d'aviser leurs acheteurs que les biens sont en transit et indiquent le nombre de produits livrés.

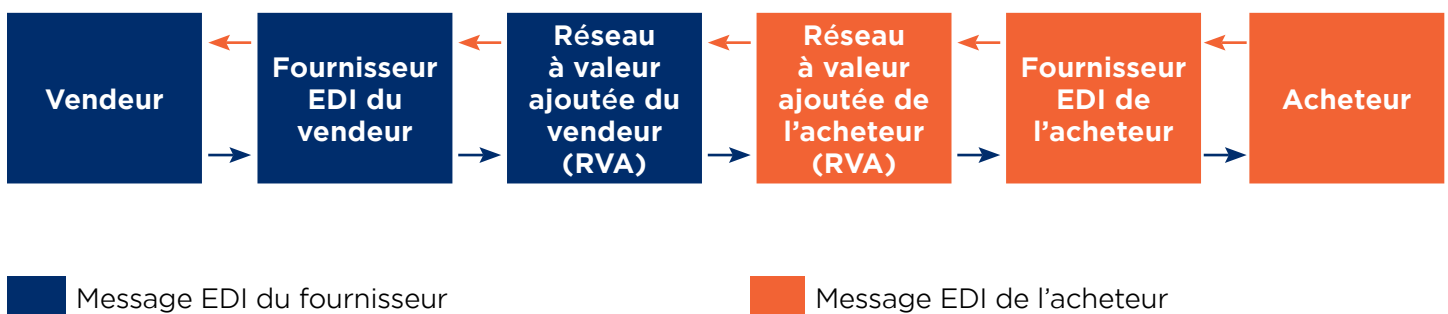


### 6.3 Mécanismes pour transmettre des informations structurées entre les partenaires commerciaux

Un EDI de bout en bout complet et sans interruption signifie que deux applications informatiques peuvent se communiquer efficacement sans aucune intervention humaine. Cette communication est effectuée en envoyant et en recevant des fichiers qui contiennent des transactions EDI.

Vous trouverez ci-dessous un diagramme qui fournit un aperçu.

- Une transmission de fichiers réussie repose sur la capacité de toutes les parties de la chaîne d'être en mesure d'envoyer et de recevoir les transactions entre elles.
- Un RAV (réseau à valeur ajoutée) traitera et transmettra les ensembles de transactions pour leurs clients et les partenaires commerciaux de leurs clients. Les RAV fournissent habituellement un suivi et un registre du flux de fichiers et offrent souvent d'autres services additionnels, p. ex. les transactions entre les normes.
- En pratique, l'acheteur RAV et le fournisseur RAV peuvent provenir de la même organisation, bien qu'ils ne sont pas nécessairement les mêmes.
- La connectivité directe entre un fournisseur et un acheteur peut parfois être obtenue en utilisant les protocoles FTP (protocole de transfert de fichiers), SFTP (protocole de transfert sécurisé de fichiers) ou AS2 (énoncé d'application 2), qui signifie qu'une connexion RAV n'est pas requise.
- Pour que les transactions EDI soient réussies, il est nécessaire que les messages du fournisseur et de l'acheteur soient dans un format accepté qui appuie les pratiques d'affaires des deux parties. Obtenir le format de transaction qui appuie les exigences d'affaires des deux parties est habituellement plus difficile que la connectivité physique, car toutes les entreprises sont différentes. C'est pour cette raison que nous recommandons d'utiliser un fournisseur de solutions EDI qui sera en mesure de préparer la méthode de connectivité la plus appropriée pour chaque relation d'affaires entre un fournisseur et un acheteur, et qui pourra également configurer et tester les formats des messages.
- Dans un système où l'EDI est entièrement intégré, les systèmes d'arrière-guichet PRE (planification des ressources de l'entreprise) de l'acheteur et du fournisseur se connecteront directement au système EDI. Toutefois, lorsqu'une automatisation complète n'est pas possible, il demeure possible de profiter de la mise en œuvre de l'EDI (comme décrit dans les sections précédentes).
- Pour les petites entreprises, il n'est pas possible de mettre en œuvre l'EDI en une seule étape. Une option est de commencer par utiliser l'EDI par un portail Web. Ceci vous permet de répondre aux exigences de votre partenaire commercial : un fournisseur reçoit les commandes, avise son client lorsque la marchandise est expédiée et envoie les factures. Bien que ceci requiert un peu d'entrées manuelles de la part du fournisseur, les données envoyées au client sont converties en format EDI standard et traitées automatiquement par ce dernier.
- Ce type de portail est souvent fourni par de plus grandes entreprises pour permettre à tous leurs fournisseurs de faire affaire par l'EDI. L'inconvénient d'utiliser un portail dédié est qu'il faut accéder aux différents portails Web pour chaque relation commerciale entre fournisseur et client. Ceci peut être effectué grâce à l'utilisation d'un portail de fournisseur offert par la plupart des fournisseurs de service où l'EDI pour tous les clients du fournisseur est traité.



## 7. Pour commencer

### 7.1 Étapes vers la mise en œuvre complète de l'EDI et les éléments à considérer

Il est très possible que vous considériez la mise en œuvre de l'EDI parce que vous devez l'utiliser avec un de vos partenaires commerciaux. Vous trouverez ci-dessous certains éléments qui vous aideront à y parvenir (ces étapes ne représentent pas une liste finale, mais un guide qui fournit les éléments requis pour mettre en œuvre l'EDI).

Étape	Action	Considération
1	<p>Formez une équipe de projet avec les membres qui sont concernés par toute mise en œuvre EDI</p> <p>Portée du projet : quelles transactions/avec qui/ tarification possible de l'expansion/volume de transactions</p> <p>La tâche initiale de l'équipe du projet doit être de garantir que le Conseil de l'entreprise comprenne les principes et les avantages de l'EDI</p>	<p>L'EDI n'est pas juste une activité des TI</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>vous devez informer l'entreprise, car elle sera touchée par le changement</li> </ul> <p>Appuyer l'EDI puisque le budget et les ressources seront nécessaires pour le mettre en œuvre</p>
2	<p>Communiquez avec les fournisseurs de solutions EDI pour comprendre les coûts potentiels, p. ex. coûts liés au logiciel, à la mise en œuvre, au fonctionnement</p> <p>Vérifiez la capacité des fournisseurs de solutions EDI pour offrir des portails Web</p> <p>Sélectionnez un fournisseur de solutions EDI avec lequel travailler</p>	<p>Une liste des fournisseurs de solutions EDI est disponible sur le site Web de GS1 Canada</p> <p>Au début, il est pratique d'utiliser l'EDI par l'entremise d'un portail Web avant de faire la transition vers une utilisation intégrée dans le système</p>
3	<p>Déterminez les règles pour échanger l'EDI avec vos partenaires commerciaux</p> <p>Tout comme les règles de manutention, p. ex. commandes de papier, vous trouverez ci-dessous quelques éléments à considérer pour l'EDI :</p> <p>Y a-t-il des échéances?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Quant à la date de réception des bons de commande?</li> <li>Quant aux heures de réception [exemple : 9 h, 12 h et 16 h, les bons de commande reçus après ces heures passeront au prochain lot], il y a peu d'entreprises qui offrent la réception des marchandises en continu et préfèrent les créneaux horaires</li> <li>Quant à une date limite pour qu'une commande envoyée puisse être annulée</li> </ul> <p>Qu'advient-il si un bon de commande reçu ne peut pas être traité?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>règles pour les contacts</li> <li>règles/méthodes de corrections et de nouvelles soumissions</li> </ul> <p>Qu'advient-il si le destinataire souhaite changer le bon de commande?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>est-ce que ces changements sont acceptés électroniquement</li> <li>quelles sont les méthodes utilisées (verbal, télécopie)</li> </ul> <p>Y a-t-il des restrictions sur les produits qui peuvent être commandés en ligne?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>par exemple, les produits prêts à être expédiés peuvent être envoyés séparément</li> </ul>	<p>De manière générale, ces problèmes ne sont pas liés aux TI, mais ils sont plutôt de nature commerciale et éducative (mettre en place les règles de façon claire et les communiquer à toutes les parties concernées des achats). Puisque ces problèmes peuvent être différents pour chaque vendeur, ils peuvent créer des obstacles lors de l'utilisation des bons de commande électroniques. Dans un contexte commercial, les règles ne sont pas très différentes de celles dans une tâche effectuée manuellement, où l'émetteur ignore ce qui se passe dans le bureau de vente du destinataire</p>

4

Une fois que vous avez défini vos exigences de l'EDI et créé le format de vos transactions, testez vos transactions EDI avec une de vos partenaires commerciaux

Créez une communication à envoyer aux partenaires commerciaux leur expliquant la raison de la mise en place de l'EDI, ce que vous exigez d'eux et les délais

Faire participer un partenaire commercial bien informé sur l'EDI assurera que vos ensembles de transactions et votre processus de transmission fonctionnent avant de commencer à le mettre entièrement en place

## 7.2 Liste de vérification pour la mise en œuvre

### ✓ Considérations techniques

Vérifiez la version EDI utilisée par votre partenaire commercial.

Établissez avec vos partenaires commerciaux que les normes et les règles sont en vigueur avec les ensembles de transactions.

Pensez à la durabilité, car une fois l'EDI établi, il est rarement réexaminé.

Déterminez ce que vous devez faire pour permettre à votre système de générer/traiter les types d'ensembles de transactions requis.

Planifiez le travail requis (les changements à l'application, les échéanciers, les changements aux procédures avec le traitement à l'interne, les tests de traitement des transactions, la date convenue pour le lancement en ligne)

### ✓ Considérations commerciales

Analysez vos processus commerciaux et le flux de vos informations pour déterminer les endroits où l'EDI peut améliorer les activités.

Signez une entente de niveau de service avec votre fournisseur de solutions et déterminez un plan de remplacement si votre système ne fonctionne plus.

p. ex. Document sur les manières de faire avec des dates butoirs pour le traitement des commandes.

Intégrez la formation de votre personnel dans votre processus de mise en œuvre.

Expliquez les changements et les avantages à votre équipe (avant le début de la mise en œuvre) ainsi que les façons dont cela changera leurs façons de faire. Vous trouverez ci-dessous un exemple de problèmes qui pourrait survenir :

### ✓ Considérations commerciales

Coût lié à la mise en œuvre de l'EDI : parlez à votre fournisseur de solutions au sujet des coûts liés au logiciel, à la mise en œuvre et au fonctionnement.

## Exemple d'un changement de processus à partir d'une introduction de l'EDI

L'EDI permet aux partenaires commerciaux d'établir des relations commerciales plus collaboratives et rentables en tirant profit des avantages mentionnés précédemment dans ce document. À moins que les partenaires commerciaux soient entièrement alignés avec les ensembles de transactions et les procédures qui doivent être utilisées, des problèmes peuvent survenir.

Par exemple, un bon de commande doit être modifié ou corrigé une fois que la commande a été faite. Ceci peut souvent mener à des doublons de commandes et à de la confusion (ainsi que des coûts).

Pour éviter cette situation, il est important de comprendre le processus (dans ce cas) de modification des bons de commande et d'assurer que les processus manuels sont alignés avec les transactions EDI utilisées, ou s'entendre avec les partenaires commerciaux afin d'utiliser des types de transactions additionnelles de l'EDI pour faciliter les changements électroniques des bons de commande.

## Annexe 1 : Clés d'identification de GS1

L'emploi des clés d'identification de GS1 joue un rôle fondamental quant à l'utilisation des ensembles de transactions EDI.

Il existe trois clés en particulier qui sont les plus fréquemment utilisées dans l'EDI :

- **GLN** : Le code article international (GLN) est la clé d'identification unique du système de GS1 à l'échelle mondiale pour identifier les entités juridiques et les lieux physiques au sein d'une entreprise ou d'une organisation.
- **GTIN** : Le code article international (GTIN) est communément connu sous le numéro de code à barres. Le GTIN est utilisé pour identifier de façon unique tous les produits (produit ou service) dont les informations prédéfinies doivent être extraites. Le produit peut avoir un prix, être commandé ou facturé à n'importe quel point d'une chaîne d'approvisionnement.

Le GTIN est utilisé comme la principale identification d'un produit dans un ensemble de transactions.

- **SSCC** : Le numéro séquentiel de colis (SSCC) est utilisé pour identifier les unités logistiques individuelles et dans différents ensembles de transactions au besoin.

Une unité logistique peut être une combinaison d'unités mise ensemble dans un carton, dans une caisse, sur une palette ou dans un camion, où l'unité de chargement en particulier doit être gérée dans la chaîne d'approvisionnement.

Le SSCC permet à l'unité d'être repérée individuellement, ce qui offre des avantages pour la commande, le suivi de l'envoi et la réception automatisée de la marchandise.

### Où obtenir de l'aide

- ▶ GS1 Canada [www.gs1ca.org](http://www.gs1ca.org)
- ▶ Lignes directrices et soutien sur la mise en œuvre, normes [www.gs1ca.org/EDI](http://www.gs1ca.org/EDI) et plus encore.
- ▶ Vos partenaires commerciaux

## Annexe 2 : Glossaire

Nom	Définition
<b>ANSI X12</b>	Normes d'EDI créées par l'institut national de normalisation américain (American National Standards Institute) pour appuyer diverses industries au Canada et aux États-Unis.
<b>APE</b>	Avis préalable d'expédition (« Advanced Shipping Notice ») utilisé pour préciser les détails des produits expédiés ou prêts à être expédiés selon les modalités acceptées. L'ensemble de transactions EDI 856, Avis/manifeste d'expédition est souvent appelé un APE, et envoyé avant que l'envoi arrive au centre de distribution de l'acheteur.
<b>AS2</b>	L'énoncé d'application 2 (« Applicability Statement 2 - AS2 ») est un protocole qui décrit comment transmettre des données de manière sécuritaire et fiable par Internet. Il fournit une connexion de point à point directe afin d'assurer un échange de messages entre partenaires commerciaux.
<b>Acheteur</b>	Partie à qui on vend des produits ou des services.
<b>Format CSV</b>	Valeurs séparées par des virgules (« Comma-separated values - CSV ») : fichiers contenant des chiffres et du texte en format texte simplifié. Il n'existe pas de normes communes pour le format CSV.
<b>Client</b>	Organisation ou personne à qui on fournit des produits ou des services.
<b>EDI</b>	L'échange de données informatisé peut être décrit comme l'échange de données structurées entre machines.
<b>Fournisseur EDI</b>	Les fournisseurs EDI permettent de connecter les partenaires commerciaux et peuvent offrir des outils de traduction.
<b>Système de PRO</b>	Système de planification des ressources de l'organisation.
<b>Protocole FTP</b>	Le protocole de transfert de fichiers (« File Transfer Protocol - FTP ») est un protocole de réseau normalisé utilisé pour transférer des fichiers d'un hôte à un autre, par exemple par Internet.

<b>Code lieu international (GLN)</b>	L'abréviation du code lieu international est GLN (« Global Location Number »). Chiffre de référence à 13 caractères non intelligibles identifiant des entités juridiques (comme des sociétés enregistrées), des entités fonctionnelles (comme un service en particulier dans une entité juridique) ou des entités physiques (comme la porte d'un entrepôt).
<b>GS1</b>	GS1 est une organisation mondiale sans but lucratif et un chef de file dans la création et la mise en œuvre de normes mondiales et de solutions visant à améliorer l'efficacité et la visibilité au sein de la chaîne d'approvisionnement. Quelques exemples de clés d'identification : GTIN, GLN, SSCC, etc.
<b>Code article international (GTIN)</b>	Les GTIN (Global Trade Item Number) identifient les articles, définis comme tout produit ou service pour lequel il est nécessaire de retrouver des informations prédéfinies et qui peuvent avoir un prix ou être commandé ou facturés à n'importe quel moment dans toute chaîne d'approvisionnement.
<b>Facture</b>	Une facture est un document commercial envoyé par un vendeur à un acheteur indiquant les produits ou les services, les quantités et les prix convenus fournis à l'acheteur.  Correspond à l'ensemble de transactions EDI 810.
<b>Entité juridique</b>	Un nom d'entité juridique est une description d'entreprise (entreprise individuelle, partenariat ou société à responsabilité limitée).
<b>Commande</b>	Bon de commande : Un acheteur amorce une transaction avec un fournisseur à propos de la fourniture de biens ou de services comme précisé, en vertu d'une entente préétablie entre partenaires commerciaux.  Correspond à l'ensemble de transactions EDI 850, Bon de commande.
<b>PDF</b>	Format de document portable (Portable Document Format)
<b>Numéro séquentiel de colis (SSCC)</b>	Numéro séquentiel de colis (Serial Shipping Container Code - SSCC). Ce code international de 18 caractères, dont la structure a été définie par GS1, permet d'identifier individuellement chaque unité logistique. Lorsque ce numéro est encodé dans un GS1-128 sur l'unité logistique et transmis dans un des ensembles de transactions EDI, il assure la traçabilité des produits.
<b>SFTP</b>	Le protocole sécuritaire de transfert de fichiers (Secure File Transfer Protocol - SFTP) fournit une fonction de transfert de fichier sécuritaire.
<b>Fournisseur de solutions</b>	Un fournisseur de solutions est un fournisseur ou un fournisseur de services qui gère les exigences liées à l'EDI de votre organisation, et peut comprendre des fournisseurs en matériel et en logiciel pour vos besoins quotidiens en soutien.
<b>Vendeur</b>	La partie qui vend les biens ou les services
<b>Fournisseur</b>	La partie qui produit ou fournit un produit ou un service. Peut également être appelé un vendeur.
<b>EPC</b>	L'entente du partenaire commercial est un accord contraignant entre les partenaires commerciaux concernant l'échange d'information EDI. Notamment, il inclut une boîte de réception d'informations, des détails sur le RVA (si pertinent), les ensembles des normes et de transactions à utiliser, les lois applicables, les cas de force majeure, etc.
<b>Réseau à valeur ajoutée (RVA)</b>	Un RVA est utilisé par les entreprises pour faciliter l'échange de normes basées sur les transactions EDI. Un partenaire commercial peut envoyer des messages au RVA et ses partenaires commerciaux peuvent les recevoir de ce réseau.
<b>Portail Web</b>	Permet aux entreprises qui utilisent l'EDI de faire affaire avec de petites entreprises qui ne sont pas en mesure de mettre en place l'EDI grâce à un portail Web.

---

## Communiquez avec nous

GS1 Canada - Normes mondiales  
1500 Don Mills Road, bureau 800  
Toronto (Ontario) M3B 3K4  
Canada  
T : 416 510-8039  
C : [info@gs1ca.org](mailto:info@gs1ca.org) ou [Global.Standards@gs1ca.org](mailto:Global.Standards@gs1ca.org)