



L'EDI : mes premiers pas...

Un de vos clients va vous envoyer
ses commandes par EDI...
Comment faire pour les recevoir ?

Ce que vous devez savoir
pour réussir votre projet est dans ce guide



Première étape **p 2**

« Qu'est-ce que l'EDI
et qu'ai-je à y gagner ? »

- Qu'est-ce que l'EDI ?
- L'EDI a une dimension stratégique
- L'EDI appartient au périmètre du dirigeant

Deuxième étape **p 5**

« Comment fait-on ? »

- « Dois-je intégrer l'EDI à mon Système d'Information ? »
- « Mon Système d'Information est-il communicant ? »
- « Faire ou faire faire ? »

Troisième étape **p 8**

« Combien cela va-t-il me coûter ? »

- Les impacts bénéfiques de l'EDI selon les différentes solutions

Quatrième étape **p 10**

« J'ai signé le bon de commande,
et maintenant ? »

- Les différentes formalités à engager
- Le passage en production
- Remplir le questionnaire que vous a adressé votre partenaire commercial
- En résumé... Synthèse des différentes possibilités
- RVA ou EDI INT ?

Sommaire

« Qu'est-ce que l'EDI et qu'ai-je à y gagner ? »

Mettre en œuvre l'EDI à la demande d'un partenaire commercial peut apparaître comme une contrainte. À y regarder de plus près, ce n'est pas forcément le cas... Non seulement la mise en œuvre de l'EDI peut avoir un impact positif sur l'organisation de votre entreprise, mais, surtout, les flux EDI peuvent constituer un levier de développement pour votre business.

Qu'est-ce que l'EDI ?

- ⦿ Le terme EDI signifie « échange de données informatisé ». Il s'agit d'une technique permettant de remplacer des échanges de documents papier par des échanges entre ordinateurs. Par exemple, les commandes EDI peuvent remplacer les commandes que vous recevez par fax ou par courrier. L'EDI revient donc à échanger des ensembles structurés d'information (« messages ») au lieu de documents papier. Ces échanges peuvent concerner les commandes, les factures, les avis d'expédition...
- ⦿ L'intérêt de l'EDI est de supprimer les ressaisies. Par exemple, une commande reçue par EDI entre directement dans votre outil de gestion commerciale (on dit qu'elle est « intégrée »), alors qu'une commande par fax ou par courrier doit bien sûr être saisie manuellement dans votre outil.
- ⦿ L'absence de ressaisies fait que l'EDI vous apporte de la fiabilité et un gain de temps quel que soit le volume des informations échangées (reçues ou émises).

Quiz

Parmi les actions suivantes, lesquelles s'apparentent à de l'EDI ?

- Télédéclaration de la TVA
- Télédéclaration des Impôts sur le revenu
- Téléchargement d'un cours de bourse au format tableur
- Téléchargement d'historiques d'opérations bancaires pour Quicken ou Money
- Envoi d'une carte de vœux par la poste

(réponse : tout est de l'EDI, sauf la carte de vœux)



L'EDI a une dimension stratégique

- ⊙ Aujourd'hui, un partenaire commercial vous demande de mettre en place l'EDI. Faites-en un atout pour votre entreprise ! Étendez l'EDI à d'autres flux d'informations (confirmation de commande, facture, avis d'expédition...) ou proposez-le à d'autres partenaires.
- ⊙ Choisissez une solution EDI qui respecte les standards GS1. En effet, ces standards sont utilisés par de très nombreux acteurs économiques dans le monde (1,3 million d'entreprises). Ils vous permettent donc de travailler avec vos partenaires commerciaux en simplifiant les interactions à tous les points de contact entre eux et vous grâce à l'emploi d'un langage commun (le « standard »). Les standards assurent votre « interopérabilité », c'est-à-dire que vous êtes facilement opérationnel avec n'importe quel autre partenaire qui emploie ces mêmes standards.
- ⊙ L'intégration de l'EDI à votre stratégie commerciale apporte une réelle valeur ajoutée et peut constituer un avantage concurrentiel. Non seulement vos donneurs d'ordres apprécieront votre capacité à utiliser les flux EDI, mais aussi l'EDI est un levier de productivité important pour votre entreprise. Il existe des messages EDI correspondant à de nombreux besoins business (cf. tableau ci-dessous). Ces messages permettent à une équipe réduite de traiter un volume d'affaires important.

Message	Nom technique	Description	Particularité
Commande	ORDERS	Contient le détail d'une ou de plusieurs commandes	Message le plus fréquent
Réponse à la commande	ORDRSP	Permet de confirmer automatiquement la bonne réception de la commande	Propre à certains secteurs d'activité (VPC, bricolage...) ou à certains pays (Benelux)
Avis d'expédition	DESADV	Transmet le détail des marchandises expédiées (incluant les données traçabilité)	
Avis de réception	RECADV	Transmet le détail de la réception effectuée par le client	
Facture	INVOIC	Permet de passer le détail de la facture au client	
Avis de paiement	REMADV	Transmet le détail du paiement effectué	Très fréquent en Espagne
Ordre de mouvement	HANMOV	Permet de passer un ordre de préparation à un prestataire logistique ou transporteur	

L'EDI appartient au périmètre du dirigeant

🕒 Au-delà de ses implications stratégiques, la mise en œuvre efficace de l'EDI est liée à l'engagement du dirigeant : il n'y aura de résultats et de gains que s'il s'engage sur le sujet (communiquer et inciter). En effet, l'EDI a un impact sur les systèmes, l'organisation, les équipes... Mettre en place l'EDI sans aborder ces différents points ne permet pas d'en tirer tous les avantages.

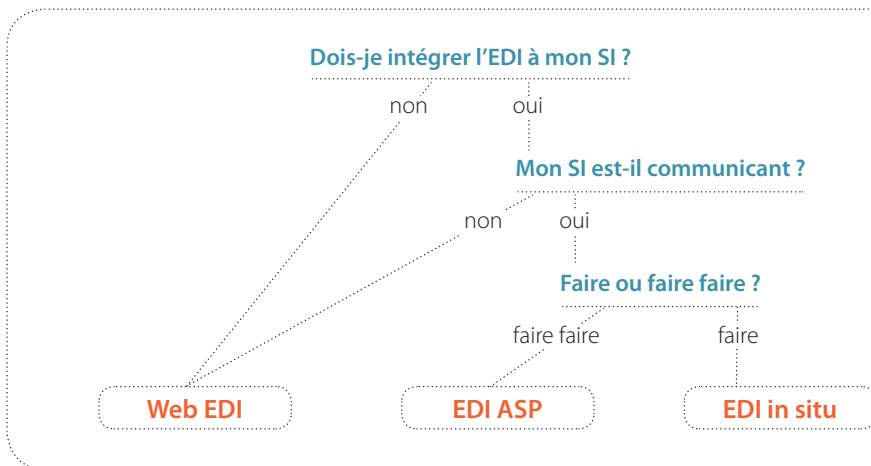


Les impacts bénéfiques de l'EDI

- **Réduction des coûts papier** (impression, courriers, fax...)
- **Fiabilisation des données**
- **Automatisation des processus**
- **Réduction (voire suppression) des ressaisies**
- **Gains de productivité**

« Comment fait-on ? »

Il existe plusieurs solutions pour faire de l'EDI. La grille d'analyse ci-dessous vous permettra de déterminer celle qui vous convient.



QUESTION 1

« Dois-je intégrer l'EDI à mon Système d'Information ? »

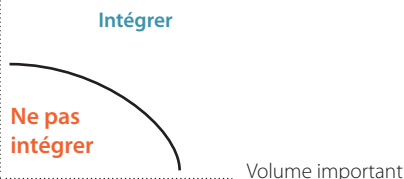
L'avantage majeur de l'EDI est de réduire (voire supprimer) les ressaisies, sources d'erreurs et de coûts (temps, papier, impression...). Intégrer l'EDI à votre Système d'Information permet aux flux échangés avec vos partenaires commerciaux d'entrer directement dans votre outil de gestion commerciale. Cependant, cette intégration n'est pas toujours judicieuse car les gains qu'elle permet de réaliser peuvent ne pas couvrir ses coûts de mise en œuvre.

Pour savoir ce qu'il en est dans votre cas, vous devez analyser deux choses :

- La **complexité** de votre activité aujourd'hui, et son évolution probable dans un avenir proche. Cette complexité est directement liée au nombre de références concernées par le flux EDI, au nombre de lignes de commande et au nombre de points de livraison.
- Le **volume** de votre activité aujourd'hui, et son évolution probable dans un avenir proche. Ce volume est lié au nombre de messages que vous allez pratiquer (commande, facture, avis d'expédition...) et à leur fréquence.

N'oubliez pas que l'EDI peut concerner tous vos partenaires commerciaux. Ne limitez donc pas votre analyse au seul partenaire qui vous a demandé de le mettre en œuvre : prenez en considération les autres partenaires qui peuvent être intéressés.

Forte complexité



Avec ces deux informations, vous pouvez ainsi vous positionner sur le graphique ci-contre et prendre votre décision.

QUESTION 2

« Mon Système d'Information est-il communicant ? »

Intégrer les flux EDI à votre Système d'Information suppose que celui-ci soit capable de recevoir ces flux. Ce n'est pas toujours le cas... Vous devez donc commencer par savoir si votre Système d'Information peut accepter les informations entrantes et les utiliser dans son fonctionnement ; il doit aussi pouvoir produire les informations nécessaires pour les messages à émettre.

La question qui se pose est donc : votre Système d'Information dispose-t-il de points d'entrée (et de sortie) qui lui permettent d'accepter des informations entrantes (ou de produire des informations sortantes) dans des formats structurés ? En d'autres mots, cela revient à savoir si, par exemple, votre outil de gestion commerciale peut récupérer et utiliser des données externes sans une saisie manuelle. Si vous n'avez pas la réponse au sein de votre entreprise, contactez votre prestataire informatique pour l'associer rapidement à votre réflexion. Il saura répondre à cette question et vous aider à utiliser ces points d'entrée et de sortie.

Si votre système ne peut pas recevoir de flux externes et les exploiter, ni générer des flux sortants, la solution qui vous convient est le Web EDI. Si en revanche il peut accueillir des flux, passez à la question suivante.

Dans le cas particulier où l'existence de points d'entrée (et de sortie) est en cours de développement, des solutions transitoires peuvent être mises en œuvre par le prestataire EDI avec lequel vous allez travailler : n'hésitez pas à lui en parler.



QUESTION 3

« Faire ou faire faire ? »

Assurer soi-même la mise en œuvre et la maintenance de son EDI requiert des compétences spécifiques. À vous de décider si ces compétences doivent être internes ou externes. Le choix est guidé par votre politique. Les principales questions à se poser sont :

- ⊙ « Ai-je les compétences nécessaires en interne ? Est-ce que je souhaite les avoir ? Ai-je des ressources qui peuvent acquérir ces compétences ? »
- ⊙ « Est-ce que je souhaite assurer la gestion d'un nouvel applicatif (exploitation, maintenance, matériel et socle réseau) ? »
- ⊙ « Quelle est ma politique d'investissement ? »
- ⊙ « Quelle est ma priorité et ma capacité de trésorerie ? Vaut-il mieux lisser la charge ou réaliser un investissement ? »

Si vous optez pour la solution de faire vous-même votre EDI, alors la solution adaptée est l'**EDI in situ** ; en revanche, si vous souhaitez faire faire, la solution qui vous convient est l'**EDI ASP**.

Le principe de l'**EDI ASP** est de confier la gestion de votre dispositif EDI à un Fournisseur de Service Applicatif (ou *Application Service Provider*). Ce prestataire met à votre disposition, à partir d'un site central dont il assure la gestion et la maintenance, les éléments nécessaires pour pratiquer de l'EDI avec vos partenaires. Vous n'avez pas alors à vous préoccuper de la gestion des équipements, des applications et du socle réseau... par opposition à l'**EDI in situ**, où vous prenez en charge l'ensemble des équipements, compétences et connexions réseau nécessaires.

Attention à la durée d'engagement avec votre prestataire EDI ASP ! Ce mode peut être adapté pour démarrer, mais, avec l'augmentation des volumes, vous pouvez souhaiter faire évoluer la solution vers le mode in situ.

« Combien cela va-t-il me coûter ? »

La mise en œuvre de l'EDI constitue un poste de coût. Le tableau ci-dessous vous donne les points de repère pour les estimer et pour définir votre enveloppe budgétaire. Vous pouvez également l'utiliser pour comparer la ventilation des coûts des différentes offres que les prestataires EDI vous soumettront.

	Web EDI	EDI ASP	EDI in situ
Coût initial	<ul style="list-style-type: none"> Création des environnements 	<ul style="list-style-type: none"> Création des environnements utilisateurs Mapping des données Ouverture de votre Système d'Information Connexion ASP 	<ul style="list-style-type: none"> Ouverture de votre Système d'Information Logiciel Prestation EDI (installation, paramétrage, mapping...) Boîte aux lettres
Coûts récurrents	<ul style="list-style-type: none"> Abonnement + coût au message 	<ul style="list-style-type: none"> Abonnement + coût d'utilisation (au message ou à la ligne) 	<ul style="list-style-type: none"> Coûts RVA (fixe + volume émis) Coûts de maintenance
Coûts internes	<ul style="list-style-type: none"> Formation à l'utilisation 	<ul style="list-style-type: none"> Formation à l'utilisation 	<ul style="list-style-type: none"> Ressources d'exploitation Formation à l'utilisation Formation à la maintenance
Prérequis	<ul style="list-style-type: none"> Disposer d'un PC et d'une connexion Internet pour faire des Avis d'expédition et de la Facture 		

Réponses

Comment choisir votre prestataire ?

Savoir quelle solution est adaptée à votre cas et avoir une idée de l'enveloppe budgétaire ne suffit pas : il vous faut un prestataire qui saura mettre en œuvre cette solution.

Les deux sources prioritaires à utiliser pour trouver le prestataire adapté sont :

- Le catalogue des offreurs GS1 Partenaires (rubrique Services EDI, Web EDI). Ce catalogue est accessible en ligne à partir du site GS1 France (www.gs1.fr).
- La liste des prestataires fournie par le partenaire donneur d'ordres.

Quelques jalons pour bien choisir...

- Les certifications GS1 France : GS1 France a mis en place des certifications pour les outils de Web EDI et EDI pour la traçabilité, la facture dématérialisée (les catalogues électroniques ?).

Les différences de coût entre ces trois solutions sont à rapporter aux gains qu'elles permettent d'obtenir. Comme il n'est pas intégré avec votre Système d'Information, le Web EDI est moins onéreux. En revanche, cette absence d'intégration ne permet pas de bénéficier des gains de productivité permis par l'EDI intégré (in situ ou ASP).

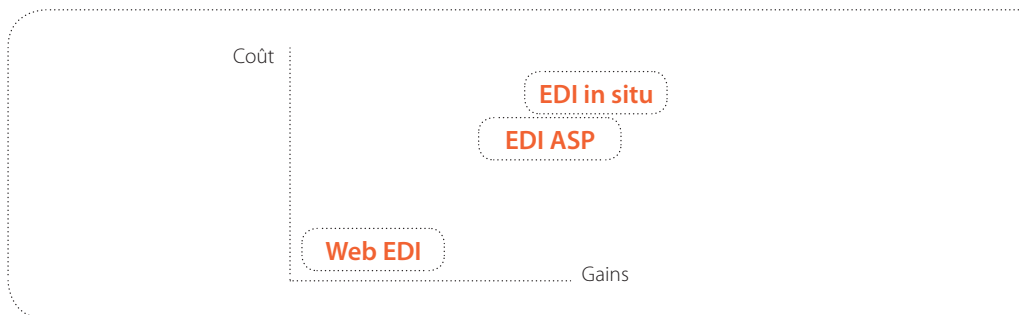


TABLEAU DE SYNTHÈSE

Les impacts bénéfiques de l'EDI selon les différentes solutions

Impacts bénéfiques de l'EDI	Web EDI	EDI ASP	EDI in situ
Réduction des coûts papier (impression, courriers, fax...)	○	○○	○○
Fiabilisation des données	○	○○	○○
Automatisation des processus		○○	○○
Réduction (voire suppression) des ressaisies		○○	○○
Gains de productivité		○○	○○

Ces certifications constituent des garanties : adressez-vous en priorité aux offreurs dont les outils sont certifiés.

- Les offreurs membres de GS1 Partenaires sont en contact direct avec l'organisation GS1 France : ils connaissent parfaitement les standards utilisés en France. Choisir un offreur GS1 Partenaires, c'est s'adresser à un offreur qui fera les choses telles que votre donneur d'ordres souhaite qu'elles soient faites.
- Vous n'êtes pas le seul à faire de l'EDI : certains de vos partenaires, confrères ou concurrents, en font parfois depuis longtemps. Parlez-en autour de vous et renseignez-vous sur les différents prestataires.
- Enfin, votre choix doit également tenir compte du support technique (hot-line) que vous propose le prestataire, de sa pérennité et des références dont il dispose.

« J'ai signé le bon de commande, et maintenant ? »

La mise en production de votre solution EDI suppose qu'un certain nombre de formalités soient remplies. Cela suppose également de bien tester le dispositif pour ne prendre aucun risque. Une fois cela fait, vous pouvez basculer totalement en EDI et préparer la mise en place d'autres flux EDI (facture, avis d'expédition...). Votre prestataire EDI est à vos côtés pour réussir cette dernière étape.

Les différentes formalités à engager

Item	De quoi s'agit-il ?	Terminologie associée	Web EDI	ASP	In situ	Qui s'en occupe ?
Boîte aux lettres RVA	Comme avec le courrier postal, la BAL est l'endroit où sont déposés les messages entrants et d'où partent les messages sortants	Allegro Atlas 400 GXS...			X	L'entreprise
Accès Internet	Ouvrir l'accès Internet et les sécurités pour permettre d'accéder au service Web	FAI (Fournisseur d'Accès Internet)	X	X		L'entreprise
Connexion ASP	Établir la liaison entre le prestataire hébergeur et votre SI	FTP, VPN, AS2, HTTP, SMTP		X		L'entreprise ou le prestataire
Ouvrir le SI	Permettre à votre logiciel de générer des flux d'information entrants / sortants			X	X	L'entreprise (ou son prestataire informatique)
Convention d'interchange	Définir les conditions générales des échanges électroniques entre les partenaires		X	X	X	L'entreprise



Les différentes formalités à engager (suite)

Item	De quoi s'agit-il ?	Terminologie associée	Web EDI	ASP	In situ	Qui s'en occupe ?
Dispositif de secours	Mode alternatif d'envoi de commandes en cas de panne		X	X	X	L'entreprise
Contrat de service	Contrat qui définit la qualité du service assuré par le prestataire (taux de disponibilité, temps de réponse, bande passante, capacité de traitement...)	SLA (<i>Service Level Agreement</i>)	X	X		L'entreprise et le prestataire EDI
Contrat de prestation	Contrat qui définit la prestation de service liée à la mise en œuvre (développement, formation, accompagnement...)			X	X	L'entreprise et le prestataire EDI
Contrat de licence	Contrat qui définit le droit d'utilisation du logiciel				X	L'entreprise et le prestataire EDI
Contrat de support	Contrat qui définit l'aide à l'utilisation du logiciel (hot-line) et à la résolution de bugs du logiciel				X	L'entreprise et le prestataire EDI
Contrat de maintenance	Contrat qui définit les évolutions du logiciel				X	L'entreprise et le prestataire EDI

Le passage en production

⦿ Mettre en œuvre l'EDI, quelle que soit la solution choisie, est un projet important qui comprend une partie de conduite du changement pour expliquer, communiquer, rassurer et dédramatiser auprès des utilisateurs. Cette partie du projet est plus lourde dans le cas d'un EDI in situ que pour le Web EDI et l'EDI ASP. Toute l'entreprise est concernée par le projet.

⦿ Des outils et supports de formation sont à votre disposition chez GS1 France (CD-Roms, brochures et formations) pour expliquer et communiquer. Votre prestataire peut également vous fournir des outils et supports adaptés.

- ⦿ Avant de passer en mode production, une phase de tests (avec double transmission des messages : voie EDI et voie traditionnelle) avec un partenaire pilote est nécessaire. Elle permet de corriger les dernières anomalies et de lancer le dispositif.
- ⦿ Attention : la date de bascule en mode EDI doit être bien connue par le partenaire concerné, ainsi que la procédure de secours.

Remplir le questionnaire que vous a adressé votre partenaire commercial

Voici les principales questions que l'on trouve dans les questionnaires relatifs à la mise en œuvre de l'EDI. Ces questionnaires peuvent parfois contenir d'autres questions particulières ou relatives à l'organisation de l'activité commerciale entre vous et ce partenaire (type de flux logistiques, entrepôts...).

Question	De quoi s'agit-il ?
Interlocuteur EDI	Interlocuteur opérationnellement en charge du fonctionnement courant de l'EDI
Adresses X400	Protocole d'échange des réseaux à valeur ajoutée
Réseau à valeur ajoutée (Allegro ou Atlas ou IBM...)	Le réseau que vous avez choisi d'utiliser, si vous faites de l'EDI in situ
AS2	Cette question vous concerne si vous optez pour l'EDI INT (dans les cas du Web EDI et de l'ASP, voir avec votre prestataire)
Messages EDI disponibles + langages	Différents messages que vous pouvez pratiquer (INVOIC, ORDERS, RECADV...)
Procédure de secours	Que fait-on si la transmission EDI ne fonctionne pas ?
Filières lieux fonctions	Les adresses auxquelles votre partenaire envoie les messages (attention : les messages peuvent s'adresser à des services différents selon qu'il s'agit d'une facture ou d'une commande... Utilisez des lieux fonctions distincts).
Fournisseur station + traducteur	Cette question ne vaut que pour l'EDI in situ
Prestataire Web EDI	Cette question ne vaut que pour le Web EDI et l'EDI ASP
Horaires de ramassage	Heure à laquelle vous récupérez vos commandes



La convention d'interchange

La convention d'interchange fixe les conditions générales des échanges EDI entre les deux partenaires. Elle n'a pas de rapport avec les contrats que les partenaires peuvent avoir, chacun de leur côté, avec leurs prestataires EDI et leur RVA. Cette convention traite uniquement des éléments de mise en œuvre opérationnelle (réseaux utilisés, adresses, messages échangés...).

En résumé... Synthèse des différentes possibilités

	Web EDI	EDI ASP	EDI in situ
Coût initial		<ul style="list-style-type: none"> • Création des environnements utilisateurs • Mapping • Ouverture SI 	<ul style="list-style-type: none"> • Ouverture SI • Prestation EDI (installation, paramétrage...) • Boîte aux lettres
Coûts récurrents	<ul style="list-style-type: none"> • Abonnement + coût au message 	<ul style="list-style-type: none"> • Abonnement + coût d'utilisation (au message ou à la ligne) 	<ul style="list-style-type: none"> • Coûts RVA (fixe + volume émis) • Coûts de maintenance
Coûts internes	<ul style="list-style-type: none"> • Formation à l'utilisation 		<ul style="list-style-type: none"> • Ressources d'exploitation
Prérequis	<ul style="list-style-type: none"> • Disposer d'un PC et d'une connexion Internet pour faire des Avis d'expédition, et de la facture 		
Avantages	<ul style="list-style-type: none"> • Pas d'impact sur le fonctionnement de l'ADV • Déploiement facile • Faible mobilisation de ressources pour la mise en place 	<ul style="list-style-type: none"> • Exploitation externalisée (sécurité, purge...) • Maintenance mutualisée, facilite l'évolutivité • Mutualisation de certains coûts (BAL de back-up) • Pas de ressources dédiées • Pas de ressaisie 	<ul style="list-style-type: none"> • Indépendance • Ouvert à d'autres utilisations • Pas de ressaisies
Inconvénients	<ul style="list-style-type: none"> • Limité aux messages Commande, Avis d'expédition, Facture et Fiche produit • Manque d'automatisation : risque d'erreurs de saisie (pas d'intégration) • Dépendance par rapport à un prestataire 	<ul style="list-style-type: none"> • Dépendance par rapport à un prestataire • Externalisation des données • Impact sur l'architecture technique (pour assurer la sécurité des flux avec le prestataire) 	<ul style="list-style-type: none"> • Besoin de ressources internes expertes en EDI • Dépendance par rapport à un éditeur • Risque de ne pas suivre les évolutions fonctionnelles et technologiques • Gestion des versions

RVA ou EDI INT ?

L'EDI in situ peut se pratiquer via un Réseau à Valeur Ajoutée (RVA) ou via Internet (EDI INT) :

	RVA	EDI INT
Protocole	X400	AS2
Média	Atlas ou Allegro ou IBM GN...	Internet
Échanges	Asynchrones	Synchrones

⊙ Un RVA est un réseau de télécommunications permettant de faire communiquer des ordinateurs. On peut comparer le RVA à un bureau de poste gérant des boîtes aux lettres d'émission et de réception dédiées à différents utilisateurs. La valeur ajoutée du RVA réside dans sa capacité à garantir le bon acheminement, l'intégrité du message transmis, la non-répudiation des messages échangés, l'authentification et l'identification des partenaires. Par ailleurs, le RVA est un tiers qui assume une responsabilité (au sens juridique du terme) dans l'échange d'information, et qui est rémunéré en fonction de l'utilisation que l'on en fait (abonnement + volumes émis).

⊙ Depuis quelques années, l'EDI se pratique via Internet sans passer par un RVA : c'est l'EDI INT. Ce mode d'échange de messages utilise le protocole AS2, qui offre les mêmes garanties de bon acheminement, d'intégrité, de non-répudiation, d'authentification et d'identification que le RVA. Comme il n'utilise pas de RVA, l'EDI par AS2 peut être plus économique. Il faut cependant tenir compte des coûts de mise en œuvre et d'architecture technique nécessaires pour que ces échanges soient réalisés dans de bonnes conditions de sécurité. Ces coûts renchérissent la mise en œuvre de l'EDI par AS2 et rendent ce dispositif encore peu adapté aux petites entreprises. Quant à faire de l'EDI sur Internet sans passer par AS2 (même avec un protocole SSL), les risques (d'authentification et d'identification notamment) sont tels qu'il vaut mieux ne pas s'y risquer !

⊙ Sachez que les réseaux sont interopérables : vous n'avez donc pas besoin de choisir le même réseau que votre partenaire.

⊙ Dans les cas du Web EDI et de l'EDI ASP, le choix entre RVA et AS2 concerne votre prestataire EDI. Il saura s'adapter à la demande de votre partenaire commercial.



Les langages EDI

- Les messages peuvent être bâtis suivant plusieurs langages. Ces langages établissent des règles de construction et de signification du message qui permettent aux différents utilisateurs de donner le même sens à celui-ci.
- Le langage utilisé principalement dans les affaires est l'EDIFACT. Sa grande précision et sa richesse en font un langage très adapté à des transactions d'affaires. La communauté GS1 utilise une version de ce langage : l'EANCOM®.
- Il existe aussi le langage XML. Ce langage beaucoup plus souple est encore peu répandu.



- ◉ **GS1 Partenaires** est le programme Offreurs de Solutions de GS1 France. Ce programme facilite la connaissance des standards par les offreurs pour que nos adhérents disposent d'offreurs compétents. Les prestataires membres de GS1 Partenaires connaissent les standards GS1 et sont donc les meilleurs partenaires pour les adhérents de GS1 France dans leurs projets de mise en œuvre. Pour en savoir plus et connaître l'ensemble des activités proposées par GS1 Partenaires, rendez-vous sur notre site : www.gs1.fr, rubrique GS1 Partenaires.

- ◉ Pour toute question sur les standards GS1, le Service d'Assistance Technique de GS1 France est à votre disposition au 01 40 95 54 10.

- ◉ Les Publications GS1 France sur les échanges EDI :
« *Le Commerce électronique pour l'entreprise ; guide de mise en œuvre des échanges électroniques professionnels* » - GS1 France (en co-édition avec EDIFRANCE).
« *Commerce électronique B to B ; outils et solutions pour les petites et grandes entreprises* » - GS1 France (en co-édition avec ECR France).

- ◉ Les Formations GS1 France sur les échanges EDI :
« *Principes fondamentaux des standards GS1* ». Pour toute information ou pour vous inscrire : www.gs1.fr ou formation@gs1fr.org

**Ce guide a été réalisé par GS1 Partenaires,
avec la participation de :**

Agena 3000
Byzaneo
TraceMarkets
Ismart
Vici Gestion Commerce



France

2, rue Maurice Hartmann
92137 Issy-les-Moulineaux cedex
T +33 (0)1 40 95 54 10
F +33 (0)1 40 95 54 49
E infos@gs1fr.org

www.gs1.fr