



« Construisons l'EDI de demain »

Conférence du 22 juin 2010 à la FFB Paris-Ile-de-France

DISCOURS D'OUVERTURE

Bonjour à toutes et à tous,

En ouverture, je tiens à vous remercier de votre participation nombreuse à cette conférence sur le thème « Construisons l'Edi de demain ». Merci également à la Fédération française du bâtiment Paris Ile-de-France de nous accueillir dans ses locaux : on peut y voir le symbole de l'intérêt des entreprises du bâtiment à l'égard de ces travaux dont l'importance mérite d'être soulignée.

Pourquoi GS1 France et la Fnas ont-ils été à l'origine de cette conférence ?

Tout d'abord parce que cela fait plusieurs années déjà qu'une rencontre sur ce thème n'avait pas été organisée. La dernière en date remonte, me semble-t-il, à 2003, au siège de la Fédération de la mécanique.

Ensuite, parce que la timidité actuelle du développement des échanges dématérialisés entre l'industrie et le négoce appelle à une mobilisation plus grande des entreprises, via leurs fédérations professionnelles – et nombreuses sont celles représentées ici – dans les travaux menés sur ce thème dans le cadre de la plateforme d'échanges incontournable qu'est GS1 France. Et surtout, une mobilisation des entreprises dans la mise en œuvre effective des Edi pour leurs échanges commerciaux.

La Fnas représente la distribution professionnelle sanitaire-chauffage, avec 200 négociants disposant de plus de 1 300 points de vente, employant 15 000 salariés et réalisant 80 % d'un chiffre d'affaires supérieur à de 7 milliards d'euros.

La Fnas, le négoce sanitaire-chauffage et GS1 France travaillent depuis de nombreuses années dans le domaine de la dématérialisation des données : pour mémoire les travaux de Négocedi portant sur la définition des messages EDI échangés dans le secteur du sanitaire-chauffage (commande, accusé de réception de la commande, avis d'expédition, facture), et également les travaux relatifs à la définition de la fiche-produit et des caractéristiques techniques liées à la fiche produit.

Désireux de formaliser et de renforcer leur collaboration, la Fnas et GS1 France ont signé une convention de partenariat en janvier 2009, qui s'est déjà traduite par plusieurs initiatives en faveur de la promotion des EDI au sein de la filière sanitaire-chauffage. Les organisations professionnelles Afisb et Profluid notamment, ont été invitées par notre Fédération à



s'associer à une démarche générale de promotion des EDI auprès de leurs adhérents respectifs, et nous espérons que ces démarches trouveront rapidement leur traduction sur le terrain.

La Fnas est convaincue, comme beaucoup d'organisations professionnelles du bâtiment, que le développement des échanges dématérialisés est un moyen privilégié pour les acteurs de la filière – au premier rang desquels les industriels et les négociants – de gagner de précieux points de productivité dans la saisie des informations commerciales et logistiques, permettant d'éviter les inutiles et coûteuses re-saisies de données.

L'évolution du contexte économique en général, avec :

- l'acuité de la concurrence entre les acteurs
- entre circuits de distribution, la réduction des délais de paiement,
- la nécessité d'une maîtrise accrue des coûts à tous les stades
- la fiabilité dans les échanges économiques
- la justification de la valeur ajoutée produite à tous les stades de la chaîne,
- etc.

doivent convaincre toutes nos entreprises de s'engager résolument dans la dématérialisation des échanges de données.

C'est déjà le cas pour un certain nombre d'industriels et de distributeurs qui, pour certains produits, connaissent des taux élevés d'échanges en EDI.

Mais le mouvement est encore partiel et doit impérativement être étendu au sein de la filière construction.

C'est pourquoi la Fnas et GS1 France invitent toutes les entreprises du secteur de la construction ... à construire dès aujourd'hui l'EDI de demain !

Merci de votre attention et excellente conférence à tous.

DISCOURS DE CONCLUSION :

Les EDI, ce sont :

- La traçabilité
- La réduction significative des coûts pour chaque partenaire, dès lors que les messages « commande » et « facture » sont associés
- Le respect des délais
- La meilleure information du client

Mais c'est aussi :

- L'exigence de bases de données de qualité
- La question du traitement des produits spécifiques ou sur mesure



- La nécessité d'améliorer le message des tarifs
- La difficulté pour les PME « d'y aller » (tant les industriels que les négociants) ; j'ai relevé avec satisfaction que les négociants sanitaire-chauffage présents n'écarteraient aucun industriel au motif qu'il ne fonctionnerait pas en EDI ;
- Il n'y a pas nécessairement de solution unique : il peut y avoir plusieurs solutions EDI selon les types de produits
- Enfin, les Edi constituent un véritable outil de développement commercial et marketing.

Remerciements :

- A GS1 France
- Aux fédérations partenaires
- Aux intervenants
- Sans oublier le journaliste-animateur Marc Reidiboym.