

Webinar 

Réussir son projet de modernisation EDI

**Témoignage du Groupement des Mousquetaires
avec Bruno GAUTIER, responsable SI Supply Chain**

Le 31 janvier 2023

generix GROUP

GENERIX GROUP

NOS SOLUTIONS

CONSEIL ET SERVICES

NOS CLIENTS ET PARTENAIRES

CARRIÈRES

ACTUALITÉS ET RESSOURCES

Blog | FR

CONTACTEZ-NOUS

Webinar Réussir son projet de modernisation EDI

31 janvier 2023

WEBINAR

Réussir son projet de modernisation EDI

Témoignage du Groupement des Mousquetaires

 **Christophe VIRY**
Product Marketing Director
Generix Group

 **Bruno GAUTIER**
Responsable SI Supply Chain
Groupement des Mousquetaires

Quel est l'état de l'art de l'EDI Cloud ?
Quelles sont les tendances et innovations ?
Comment choisir sa solution ? Comment réussir son projet de modernisation ? Quels sont les bénéfices en matière de productivité et compétitivité ?

Au programme de ce webinar :

- L'état de l'art et les **bénéfices** de l'EDI en SaaS
- Les **tendances marché** et futures innovations
- Témoignage du **Groupement des Mousquetaires**

[S'INSCRIRE](#)

Webinar | Réussir son projet de modernisation EDI

Avec le témoignage du Groupement des Mousquetaires

Mardi 31 janvier à 9h30

Quel est l'état de l'art de l'EDI Cloud ? Quelles sont les tendances et innovations ? Comment choisir sa solution ? Comment réussir son projet de modernisation ? Quels sont les bénéfices en matière de productivité et compétitivité ?

Au programme de ce webinar :

- L'état de l'art et les **bénéfices** de l'EDI en SaaS
- Les **tendances marché** et futures innovations
- Témoignage du **Groupement des Mousquetaires**
 - Pourquoi et comment choisir sa solution EDI SaaS
 - Comment réussir son projet de modernisation
 - Bilan et bénéfices 24 mois après la mise en oeuvre



Bruno GAUTIER, Responsable SI Supply Chain, vous livre ses retours d'expérience en indiquant comment le Groupement des Mousquetaires poursuit la transformation digitale de sa supply chain en modernisant ses échanges électroniques entre ses 4000 points de ventes et plus de 6000 fournisseurs en Europe.

INSCRIV

Prénom :

Nom *

Société *

Départem

Sélectionn

E-mail pro

Téléphone

Pays *

France

En soumetta
comme décr



192

INSCRITS

• WEBCAST

Webinar : "Réussir son projet de modernisation EDI"

MAR. 31 JANV., 2023 09:30 - 11:00 CET

VOTRE HEURE : MAR. 31 JANV., 2023 09:30 - 11:00 CET



INTERVENANTS

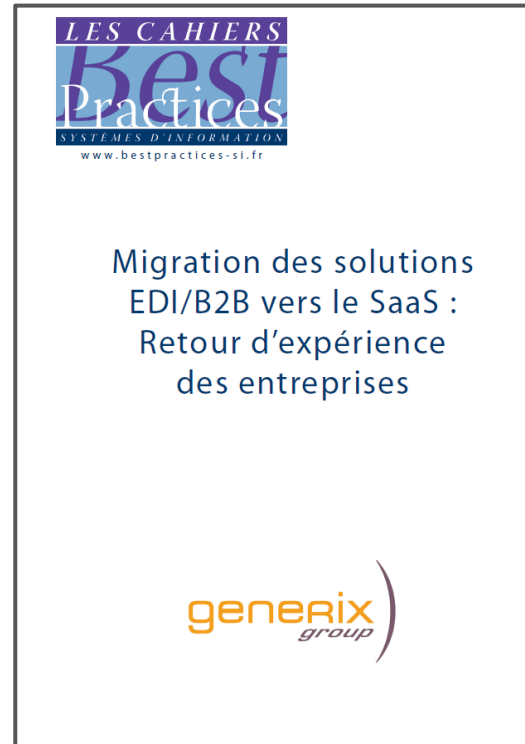
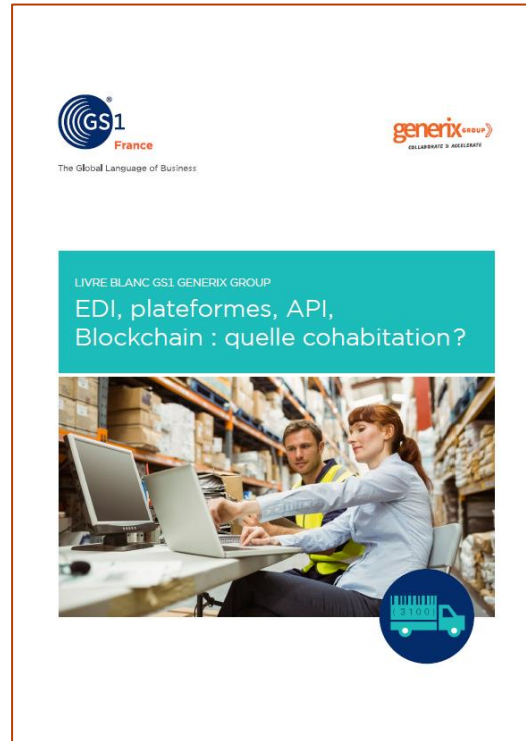
Fleur Geffroy / Bruno Gautier

Agenda

1	Présentation de GENERIX Group
2	Etat de l'art de l'EDI, tendances et innovations marché
3	Transformation vers le cloud : résultats d'enquête (Best Practices pour Generix)
4	Témoignage du Groupement des Mousquetaires
5	Questions & Reponses

4 CONTENUS POUR ALLER PLUS LOIN

NOS LIVRES BLANCS ET ENQUETES UTILISATEURS



01

GENERIX Group





CA 2021-22 : **84,5 M€** +5%



46 % CA
B2B Integration & Collaboration
(EDI, P2P, O2C, E-Invoicing, VMI)



EBITDA 2020-2021 : 12,3 % du CA
EBITDA S1 2021-2022 : 13,5 %



18 % du C.A. en **R&D**
64 % revenus récurrents



+60 pays déployés
43 % du C.A. International



840 Collaborateurs
54 % à l'international
46 % en France : Paris, Rennes, Auxerre,
Clermont-Ferrand, Lille

Our platform, at the service of your supply chain's performance

Supply Chain Execution & Visibility

Warehouse Management and Transport Optimization

Retail Omnichannel Sales

Manage Customer Relationship and Experience



Multienterprise Integration & Collaboration

EDI, E-Invoicing, P2P & O2C Collaboration, VMI/Pooling

Leadership au sein des organisations de standardisation

GENERIX membre actifs des principales organisations de standardisation EDI/B2B



Forum National de la Facture Electronique
et des Marchés Publics Electroniques

AGORA
DU SUPPLY CHAIN
MANAGEMENT
Île-de-France

fntc
FÉDÉRATION DES TIERS DE CONFIANCE DU NUMÉRIQUE



AGROEDI
Europe



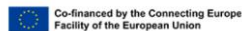
Syntec
NUMÉRIQUE



Participation à 4 projets UE, certifié « conforme aux standards d'interopérabilité B2B »

EURINV

Implementing the European Standard
in consolidated eInvoicing cloud platforms



EURINV19

Co-financed by the Connecting Europe
Facility of the European Union

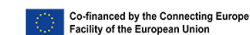
AS4EDI

European EDI Providers integrating
the AS4 eSENS Profile



EUROLogin

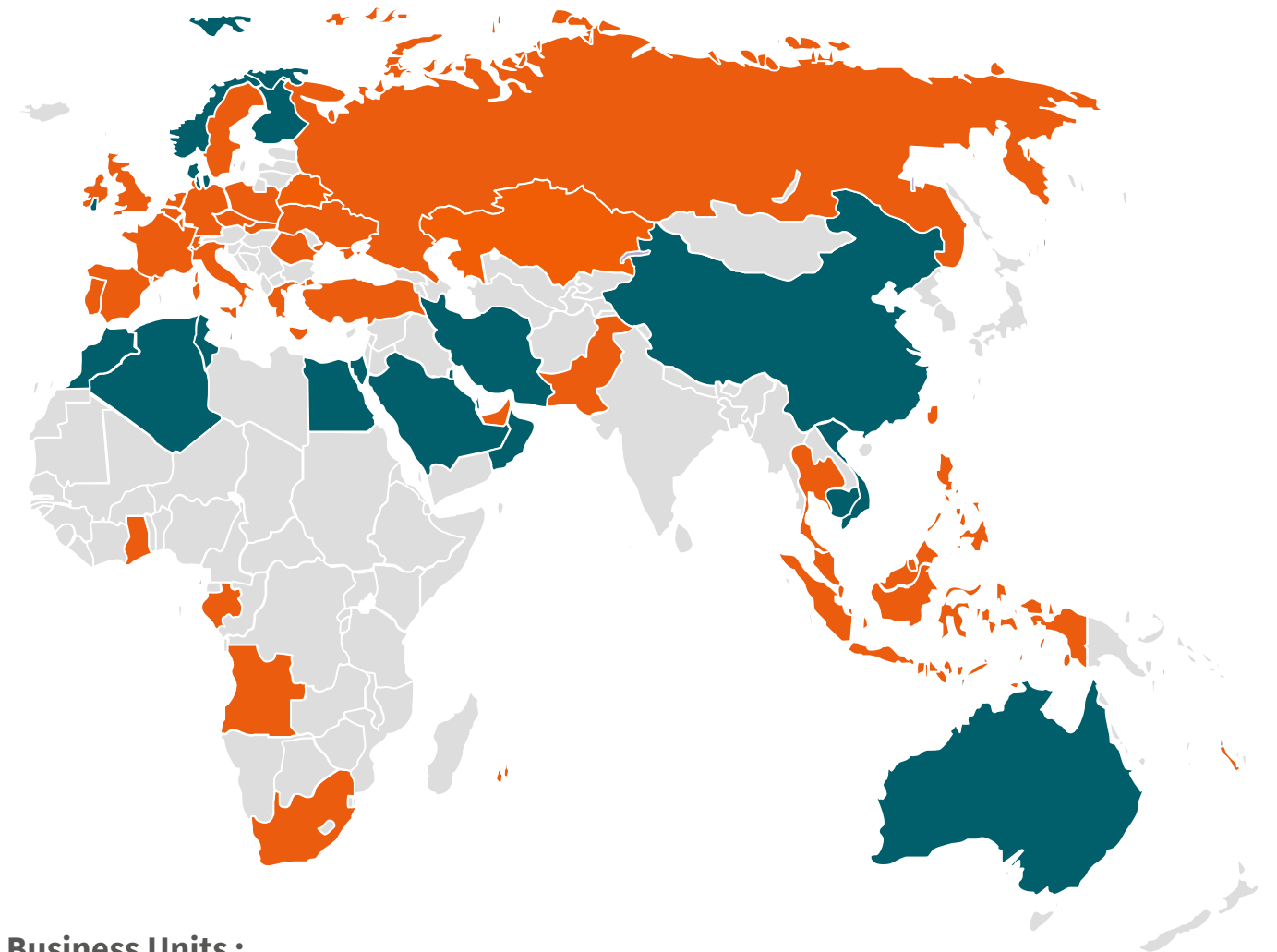
Cross-border authentication in European cloud
platforms according to the eIDAS Regulation



Forte présence internationale

● **+40 pays**
couverts en direct
10 Business Units

● **+25 pays**
couverts en indirect
45 Revendeurs



10 Business Units :
France, Belgique, Pays-Bas, Italie, Espagne, Portugal x2,
Russie, Brésil, Noram, Roumanie

+ 6 000 clients dans le monde

Retail	FMCG	Luxury, Textile, Cosmetics
		
Other industries & services	Automotive, Aeronautic	Transport, Logistics
		

02

**Etat de l'art de l'EDI,
Tendances et innovations**



Rapide état de l'art de l'EDI



» L'EDI est partout dans les entreprises, les processus, les écosystèmes, ... il est irréversible

- » Il existera aussi longtemps que les entreprises auront besoin d'échanger de manière électronique
- » Il est davantage un concept qu'une technologie, il n'est pas lié à un format ou une manière d'échanger
- » Il est pluriel : structuré, non structuré (PDF/OCR), automatisé ou manuel (WEB-EDI)

» Ses principaux atouts en 2022

- » Traiter de manière asynchrone de gros volumes d'échanges, avec un grand nombre de partenaires
- » Garantir un haut niveau de service : sécurité, intégrité, traçabilité, non répudiation
- » Assurer le découplage applicatif (format, temporalité, localisation) nécessaire aux ERPs, legacy
- » Être mature et largement déployé (EDI pt/pt, EDI Vans, WEB-EDI) -> +95 % taux pénétration selon secteur
- » Garantir une fois mis en place un haut niveau de fiabilité pour un coût d'exploitation réduit

« Il y a eu de nombreux prétendants au renversement de l'EDI au fil des ans, et aucun d'entre eux n'a réussi parce que l'EDI fait bien ce qu'il fait. »,
Simon ELLIS, Program VP of Supply Chain Strategies at IDC

Rapide état de l'art de l'EDI



- » Aucune autre technologie n'a été identifiée pour succéder à l'EDI
- » Les couts et les risques de migration seraient conséquents et justifieraient une forte création de valeur

» L'EDI va poursuivre sa progression soutenu par

- » La satisfaction des utilisateurs face aux services rendus
- » La digitalisation grandissante des processus, amplifiée par la crise sanitaire
- » La croissance des volumes d'échanges numériques
- » L'intensification de la collaboration électronique inter-entreprises
- » Le besoin de prestataires face à la rareté des compétences et à la complexité des technologies
- » Les obligations réglementaires : Clearance e-invoicing, continuous transaction control, digitale

**Marché ≈ 30 Milliards \$ en
2021 CAGR de 8 à 12 %
(synthèse sur 4 études)**

« Aujourd'hui, il n'existe aucune alternative viable qui pourrait supprimer et remplacer l'EDI. Il est et reste le cheval de trait de la communication B2B pour les années à venir », Deloitte

Synthèse des principales évolutions de l'EDI sur les 30 dernières années



- » Les syntaxes EDI internationales/locales (EDIFACT, X12, VDA, GENCOD, ...) cohabitent avec XML
- » Les échanges via des RVA EDI diminuent régulièrement au profit de protocoles d'échanges point à point offrant les mêmes niveaux de sécurité : OFTP2, EB MS V2, EDIINT AS2 et maintenant EDIINT AS4.
- » Les offres EDI SaaS, EDI cloud, EDI Managed Services ... remplacent progressivement les solutions on premise
- » Le déploiement est facilité par les interconnexions entre les opérateurs EDI/B2B SaaS et réseaux de réseaux
- » Les services EDI s'intègrent, aussi, au sein de plateformes métiers : e-invoicing, P2P, O2C, ...
- » Les offreurs de solutions apportent des innovations régulières sur un marché concurrentiel en croissance :
 - » L'intégration de l'EDI au sein de la gestion/modélisation des processus métier, couplage au Web Services
 - » Evolutions : monitoring, KPI, gestion des erreurs, onboarding, connectivité, mapping, ...

Les recherches d'IDC prévoient que l'entreprise obtiendra un retour sur investissement de 335 % avec une intégration B2B modernisée ou plus de 4 \$ de bénéfices pour 1 \$ investi

Les entreprises doivent adresser les limites et sujets non traités par l'EDI



- » Les efforts de déploiement restent important en moyenne plusieurs semaines
- » Les changement sont difficiles à prévoir et à réaliser : modifications sur messages, certificats, protocoles
- » Les formats normalisés et les protocoles d'échanges sont nombreux
- » Les données sont faiblement exploitées par les systèmes EDI regard du potentiel des technologies (analytic, IA)
- » Les interactions synchrones, connexion temps réel (IOT) ne sont pas supportés
- » La gestion des API n'est pas couverte par l'EDI et l'entreprise déploie de plus en plus d'échange par API
- » Les nouvelles exigences métier sont partiellement couvertes : e-commerce, immédiateté, ...

La modernisation de l'EDI reste nécessaire face aux nouvelles attentes et opportunité technologiques

« Malgré le succès historique de l'EDI, il laissera des lacunes dans la résolution des défis émergents de la chaîne d'approvisionnement des entreprises numériques d'aujourd'hui », IBM

L'évolution des offres « EDI »

» **1990 – 2000** : Logiciels de conversion de format : station EDI, Traducteur EDI ... associés à des RVA EDI

» **Années 2000**

» Solutions en mode hébergé, prémices du SaaS

» Logiciels de type **Gateway B2B** englobant divers modes de médiation B2B : EDI, E-mail, PDF/OCR, MFT, ... API

» **Après 2015**

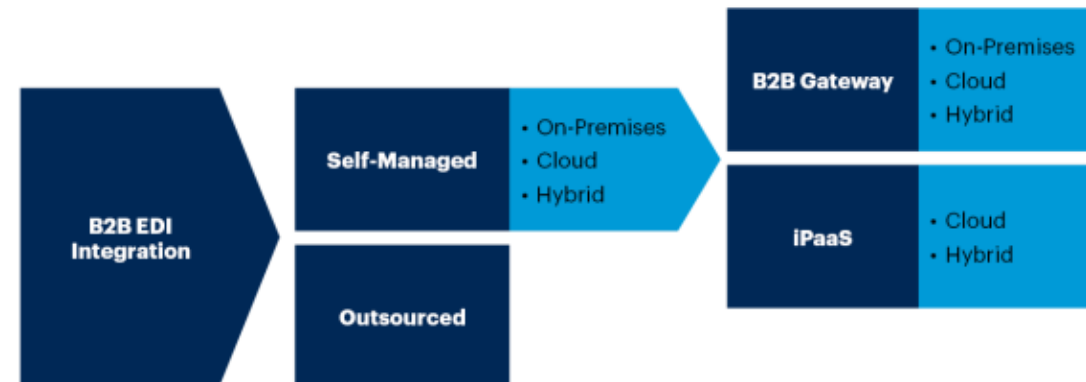
» Services SaaS **EDI Managed Services**, EDI Cloud, ...

» Services d'intégration globaux, dans le cloud : Integration As A Service, AIM, IPAAS, ...

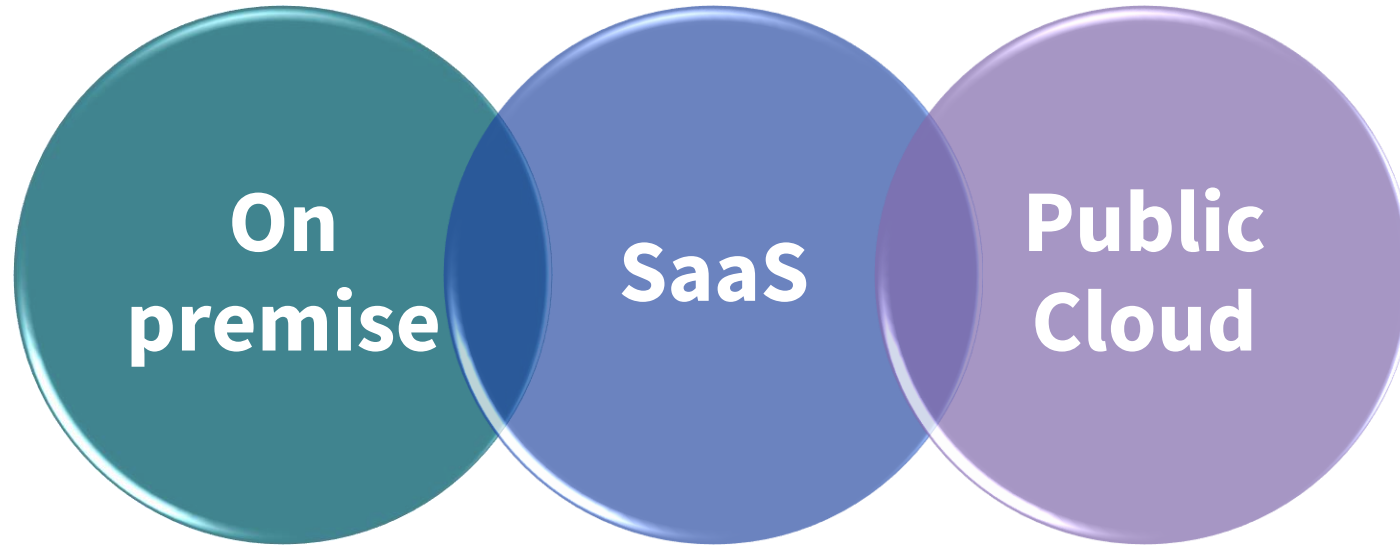
» Services intégrés à des offres métiers : MESCBN, VMI, P2P, OC2, ...

« Le marché des solutions B2B continue de se développer avec de nouveaux modes d'interaction et des solutions plus larges et variées : Gateway B2B, Enterprise IPAAS, IAAS, MFT, API Management, MSCBN, ... ce qui sèment la confusion », GARTNER

B2B EDI Integration Delivery Models



GENERIX : Run where you want



1990

TradeXpress
Infinity



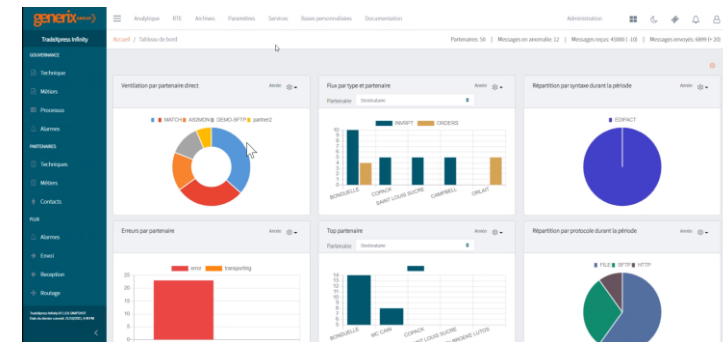
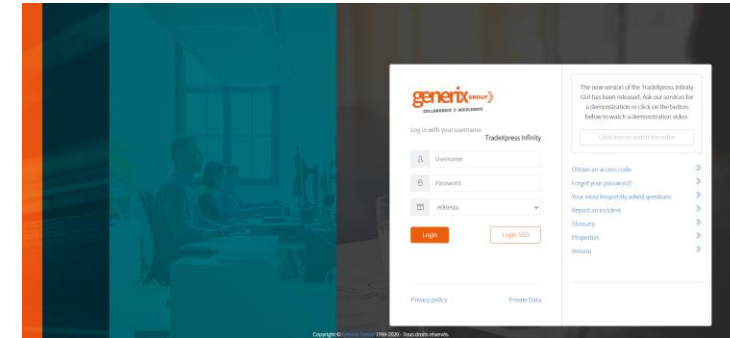
2000


EQUINIX

2021 2022



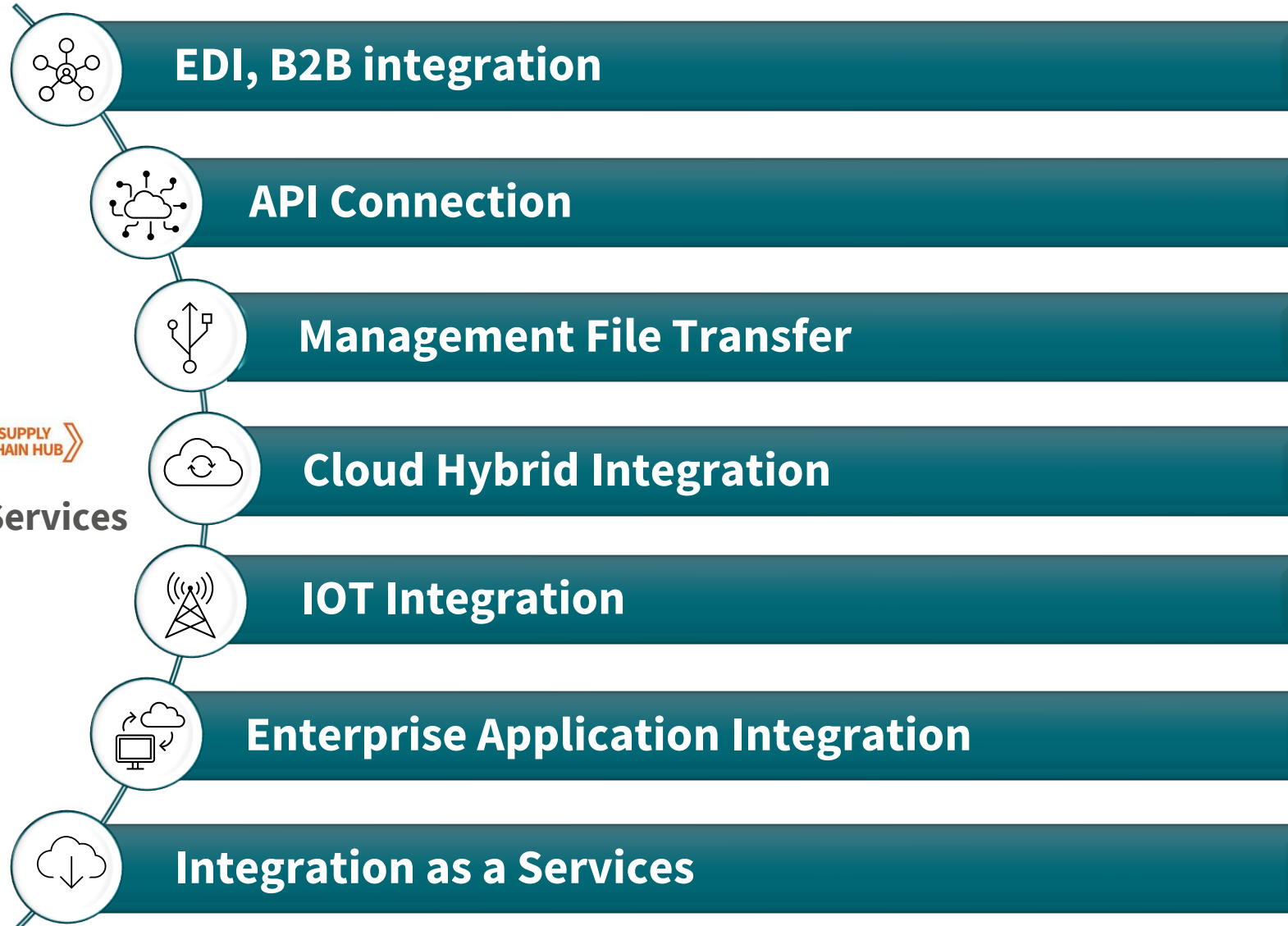
 Microsoft
Azure



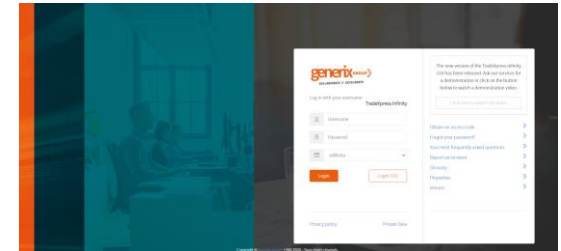
A screenshot of the generix dashboard showing a table of technical partners. The table has columns for Index, Name, Created, Information, Next, Modified, and Sim. The data rows show multiple entries for 'labo' and one for 'm'.

Index	Name	Created	Information	Next	Modified	Sim
...	labo	11/02/2021 07:58 PM			11/02/2021 07:58 PM	
...	labo	11/02/2021 07:28 PM			11/02/2021 07:28 PM	
...	labo	11/02/2021 07:20 PM			11/02/2021 07:20 PM	
...	labo	11/02/2021 07:19 PM			11/02/2021 07:19 PM	
...	m	10/02/2021 09:44 PM			10/02/2021 09:44 PM	

Une seule plateforme SaaS pour tous vos besoins d'intégration

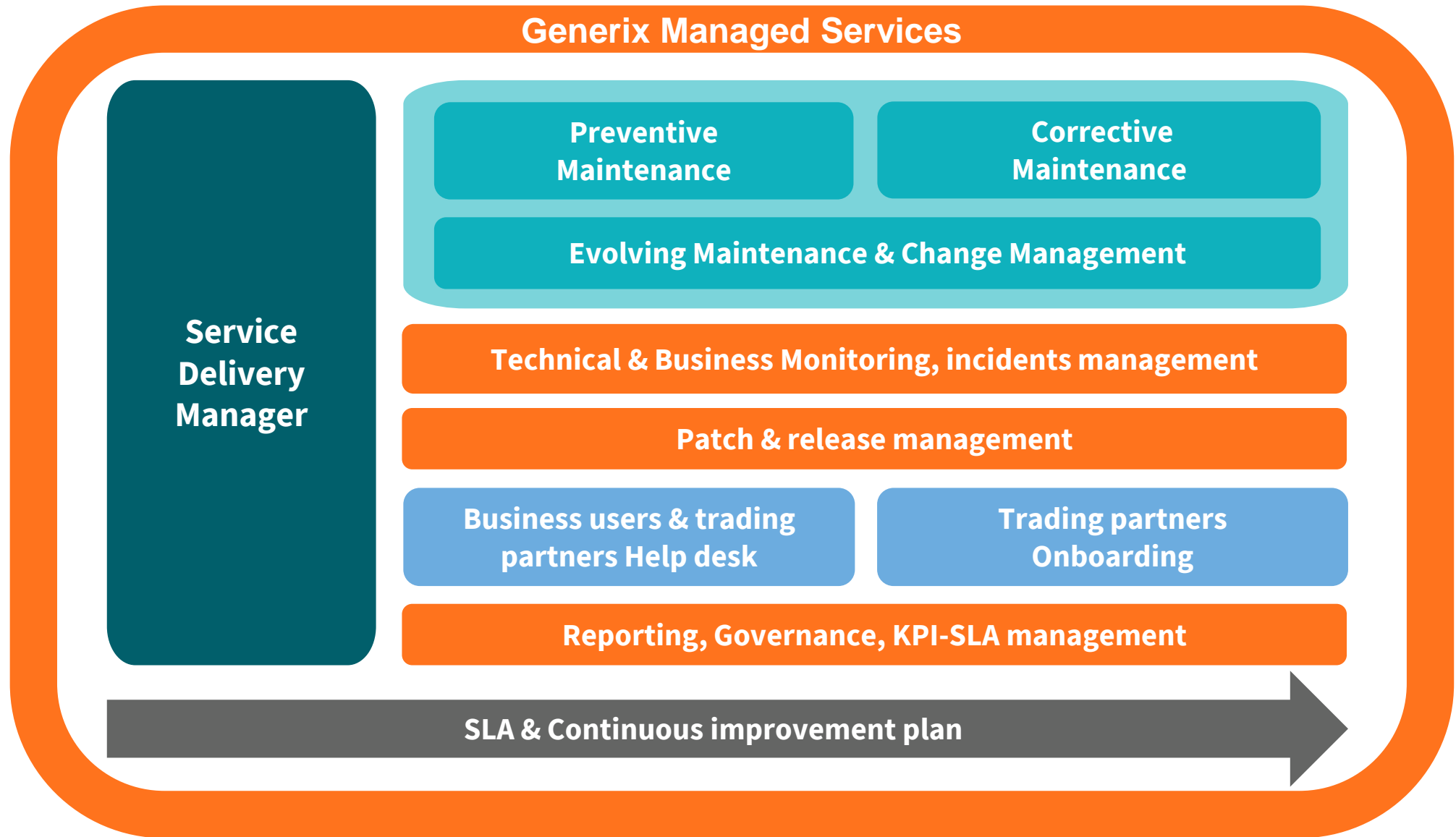


Generix EDI Services



Runs on
TradeXpress Infinity

Les services managés : Generix Managed Services



Le futur de l'EDI passe par la cohabitation et l'usage d'autres technologies



Network of Network

- Réseaux administrés
- Multi-points d'accès
- Annuaire fédérés
- Déploiement automatisé



Business API HTTP Messaging

- Echanges bi-directionnel
- Temps réel
- IOT
- SC Vivibility
- Nouvelles offres de service



Block Chain

- Transfert de responsabilité
- Flux réglementés
- Tiers de confiance
- Nouvelles offres de service



Big Data

- Technologies analytique et BI
- Gouvernance décisionnelle
- Prédiction et prescription d'événements



IA, ML, DL, RPA

- Performance
- Productivité
- Nouvelles offres de services



Advanced EDI

- On boarding
- Expérience utilisateur
- Self services
- Modèle économique

Managed Services

Integration Platform As A Service

« La stratégie de communication combinée EDI et API comble les lacunes des deux », Deloitte



03

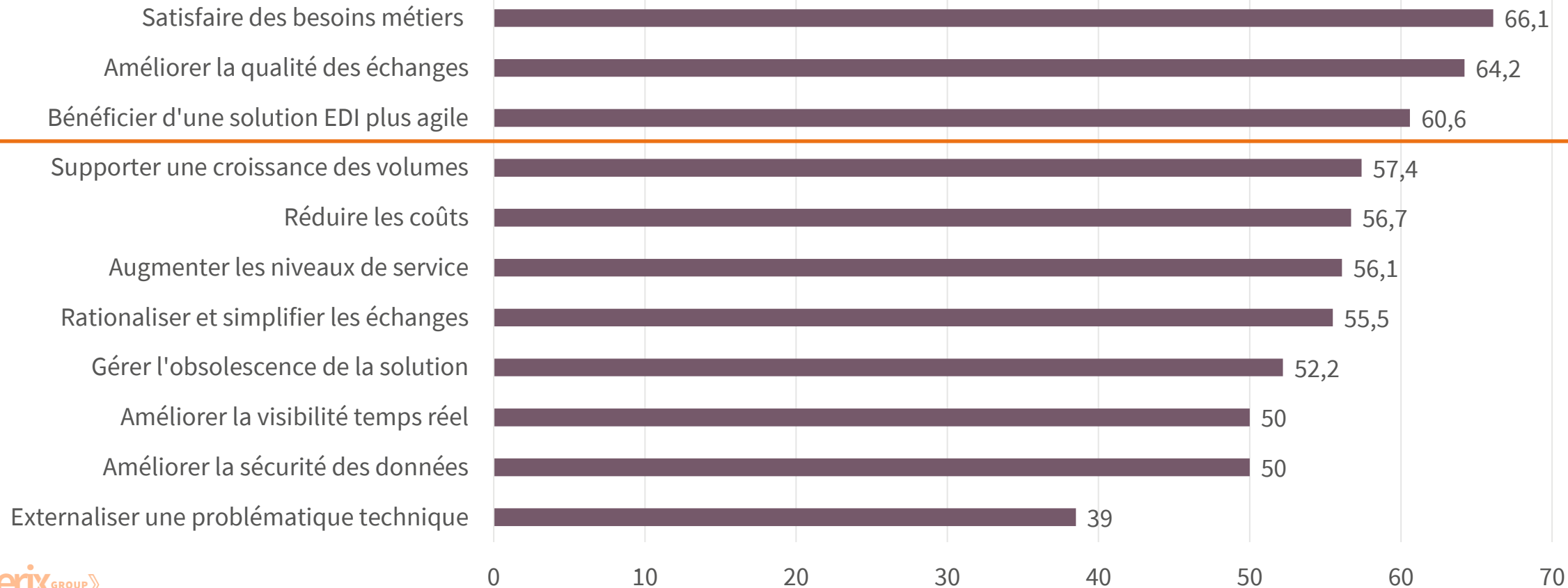
Transformation on premise vers SaaS
Extrait de l'enquête BEST PRACTICES pour Generix

Principales motivations d'un projet de transformation vers le SaaS ?

Best
Practices
SYSTEMES D'INFORMATION

Enquête auprès
de 80 entreprises

« Des migrations justifiées par la recherche d'agilité,
de qualité des échanges et de satisfaction des métiers »

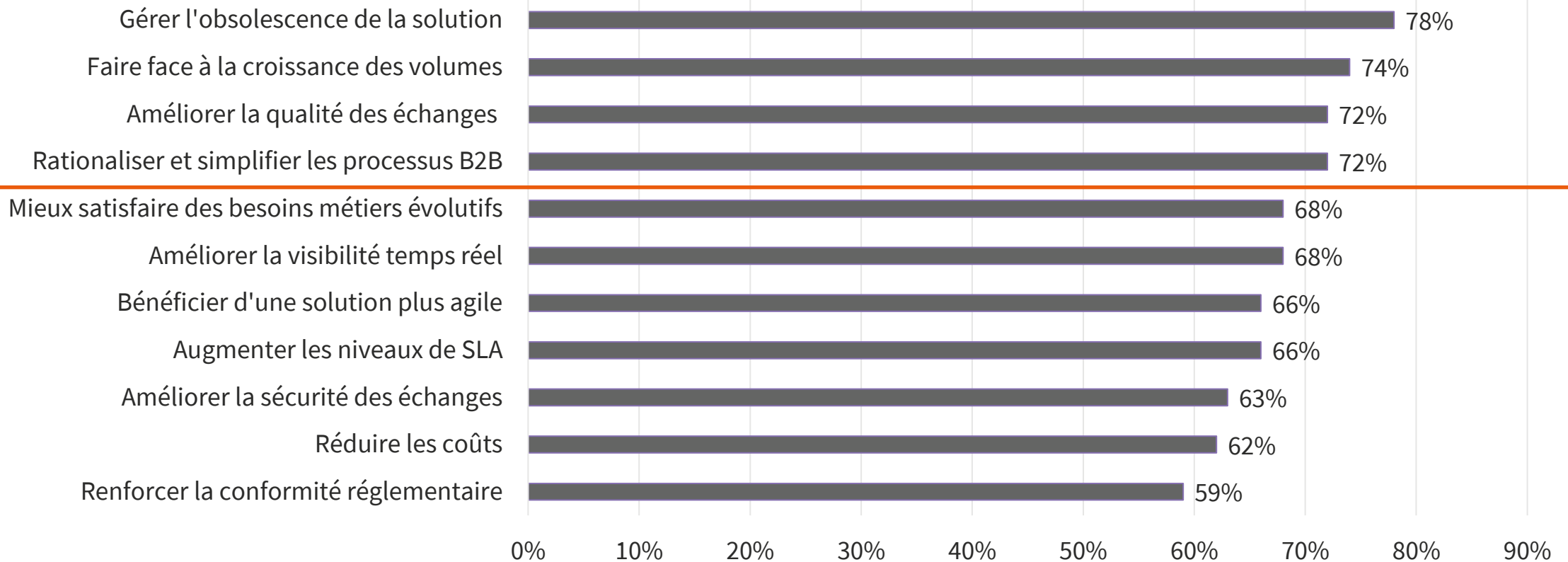


L'atteinte des objectifs fixés ?

Best
Practices
SYSTEMES D'INFORMATION

Enquête auprès
de 80 entreprises

« Des objectifs globalement atteints »

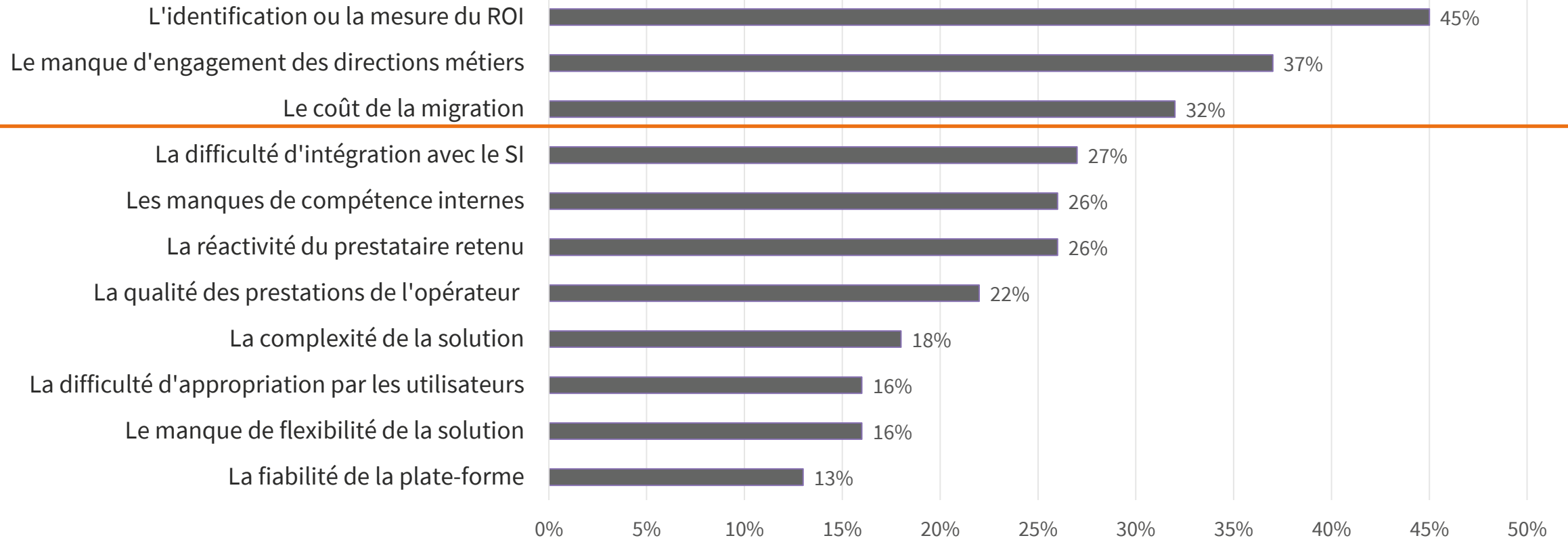


Les difficultés rencontrées ?

Best
Practices
SYSTEMES D'INFORMATION

Enquête auprès
de 80 entreprises

« « En tête la difficulté à estimer le ROI
et le manque d'engagement des métiers»

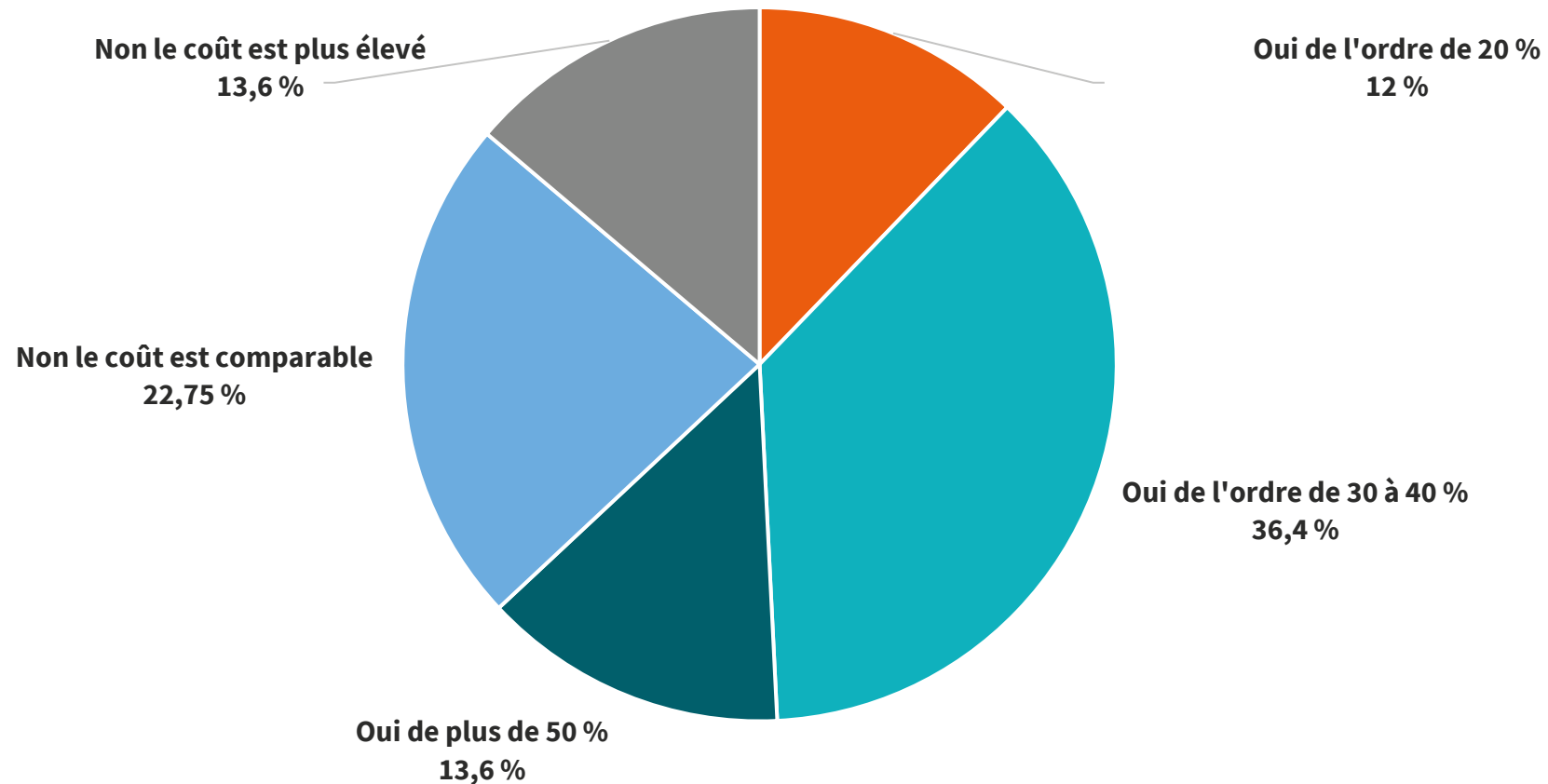


Les économies réalisées ?

Best
Practices
SYSTEMES D'INFORMATION

Enquête auprès
de 80 entreprises

Près des 2/3 des répondant économisent entre 20 et 50 % par rapport à la précédente solution en mode on premise»





03

Témoignage du Groupement des mousquetaires

Présentation du Groupement des Mousquetaires

- » 2^{ème} distributeur en France, avec plus de 44 milliards de CA et 5 milliards hors de France
- » Présence internationale
- » 7 enseignes principales et plus de 4 000 points de vente
- » 3 000 entrepreneurs
- » Plus de 150 000 collaboratrices et collaborateurs
- » 59 unités de production AgroMousquetaire
- » 249 centres Rapid Pare-brise
- » 1 Filiale Informatique : La STIME



Le rôle de l'EDI au sein du Groupement

- » Depuis les années 90, l'EDI est utilisé pour dématérialiser le Purchase2Pay avec la majorité des fournisseurs
- » L'EDI est l'une des applications parmi les plus critiques au sein du système d'information, en particulier lors des pics d'activité (commande produits frais)
- » C'est une solution contribuant à la transformation digitale de la Supply Chain ainsi que des fonctions finance
- » Parmi les flux digitalisés : commande fournisseur (simple, allotie, ...), proposition de commande GPA, avis d'expédition, réception marchandises, états/mouvement des stocks, facture, fiche produit, ...

- » **La solution est exploitée par la STIME pour le compte**
 - » De l'ensemble des 4 000 points de vente
 - » Les 7 enseignes du groupement (Intermarché, Netto, Bricomarché, Bricorama, ...)
 - » Les pays suivants : France, Belgique, Pologne, Portugal

Les motivations du projet de migration de la plateforme EDI vers le Services SaaS, Generix EDI Services de Generix

- » **Gérer l'obsolescence système et logiciel de la plateforme EDI historique**
- » **Rationaliser le nombre de plateforme et de prestataires EDI**
- » **Moderniser la solution avec de nouvelles facilités en terme de gouvernance des flux**
- » **Augmenter la performance avec des temps de traitement réduits (importance du Flux tendu)**
- » **Réduire les coûts de possession des solutions EDI (TCO)**
- » **Réduire les coûts des réseaux à valeur ajoutée EDI**
- » **Facilité la gestion des ressources techniques sur l'EDI en s'appuyant sur un expert**
- » **Gagner en agilité pour la gestion des changements**
- » **Améliorer la sécurité et les niveaux de service**

La solution mise en œuvre et les volumes

» Le service SaaS opéré par GENERIX : Generix EDI Services

- » Contrat SaaS avec GENERIX incluant maintenance, montée de version, support, changements, ...
- » L'usage du réseau Generix Collaborative Network de Generix

» Les volumes

- » plus de 700 000 messages par mois
- » dont 50 000 factures par mois

» Des engagements sur les niveaux de service

- » Performance (temps de traitement, heure limite d'envoi...)
- » Une performance mesurée mensuellement

Les principaux bénéfices observés

» Sécurisation, modernisation de l'environnement EDI

» Rapidité de traitements des flux critiques (ORDERS, DESADV < 10 min)

« Generix a su aller au-delà de ses engagements initiaux en réduisant drastiquement le temps de gestion des flux de commandes qui est passé de 30 à 8 minutes une fois l'évolution de la solution déployée »

» Mise en place de KPIs métier pertinents sur l'activité

» Optimisation des communications et réduction importante des coûts

» Cyber sécurité

« Une plateforme SaaS ayant passé avec succès la phase d'Audit de sécurité permettant aux clients d'être rassurés sur les risques de Cyber criminalité »

Le déroulement du projet

» L'application d'une méthodologie éprouvée par Generix

- » Atelier de cadrage du projet
- » Configuration des processus sur la plateforme Generix
- » Reprise des mapping (ORDERS, DESADV, INVRPT, RECADV, HANMOV, PARTIN, ...)
- » Recette métier
- » Formation utilisateurs
- » Reprise et migration de 4000 fournisseurs connectés
- » Passage des RVA vers EDIINT AS2

» Le tout en 3 mois et en plein COVID ! et juste avant les fêtes de fin d'année

« Dans une période particulièrement complexe (reconfinement, pression commerciale de la période des fêtes de fin d'années), Generix Group a su déployer la solution en mode SaaS dans les délais définis par la STIME (3 mois). Ce déploiement a été réalisé par les équipes techniques et projet, 100% en distanciel, il s'agit là d'un véritable succès compte tenu des enjeux du projet et de la complexité de la période »

Retour d'un Adhérent

« Nous sommes très heureux d'avoir pu travailler à nouveau avec les équipes Generix sur l'optimisation de nos flux fournisseurs.

La rigueur d'exécution dont Generix a toujours fait preuve est un point déterminant pour nous, étant donné que nous gérons en simultané plus de 200 projets sur le digital, la data et le numérique.

Malgré la distance, les équipes STIME et celles de Generix ont su collaborer de manière optimale afin de mener à bien ce projet critique pour nos relations fournisseurs.

Dès le déploiement nous avons tout de suite pu profiter des bénéfices attendus à la suite de cette évolution, nous sommes aujourd'hui entièrement satisfaits du nouvel environnement. »,

souligne **Alain Perrochais, Adhérent Intermarché Chollet (49)**

Les clés du succès et retour d'expérience

- » Une cartographie détaillée des flux et de leur fonctionnement
- » Une équipe projet dédiée à la transformation et à l'embarquement des fournisseurs
- » Des ateliers précis et documentés sur les étapes clés
- » Un suivi régulier lors des comités de projet hebdomadaire et comité pilotage mensuel
- » Des tests unitaires et de masse documentés et poussés
- » La disponibilité des équipes durant toute la phase d'hypercare, post passage en production
- » Un process transition suivi afin d'assurer la transmission aux équipes Cloudops de Generix
- » Une documentation d'exploitation détaillée
- » Un suivi du Run et des mesures de performance réalisés mensuellement avec le Service Manager

Les projets à moyen et long terme

**Etude en cours pour élargir le périmètre
à d'autres filiales et processus du Groupement**





Merci de votre attention

Questions & Réponses

Christophe Viry

Generix Group – Product Marketing Director
cviry@generixgroup.com