

INFORMATIQUE

Avec son « Observatoire », l'association Edifrance fait le point sur les échanges électroniques entre professionnels. Un domaine qui connaît de nombreux changements technologiques.

Internet, sérieux concurrent des EDI

Edifrance n'avait pas enquêté sur l'utilisation des échanges de données informatisées depuis 1998. Autant dire une éternité à l'échelle du temps technologique. A l'époque, l'un des axes de développement était... le Minitel. Quant à Internet, il constituait encore pour bien des entreprises un objet de curiosité. Pour réaliser cet Observatoire des échanges électroniques professionnels (EEP), l'association Edifrance a recueilli les réponses de 1.739 entreprises appartenant à tous les secteurs d'activité - 5.000 questionnaires ont été envoyés.

Les échanges informatisés sont devenus banals et 98,5 % des entreprises ayant répondu déclarent avoir dématérialisé au moins un flux (4,8 flux par entreprise en moyenne). Ce sont toujours les commandes, les bons de livraison

et dans une moindre mesure les factures qui constituent le gros des échanges informatisés. Les déclarations sociales constituant toutefois le secteur qui progresse le plus.

Le changement le plus important est toutefois lié à la technologie. En 1998, on ne parlait que d'échanges de données informatisées (EDI). Ce mode d'échanges de données structurées d'ordinateur à ordinateur a fait l'objet d'une normalisation au niveau international (Edifact). Mais la diffusion des technologies Internet a totalement bouleversé le paysage et concurrence sérieusement les EDI. « Le langage XML est beaucoup plus souple. On peut facilement rajouter une information dans un message prédéfini. Il est possible de visualiser un message à l'écran. Cela reste compliqué avec

Edifact », explique Jean-Christophe Leroy, consultant pour le groupement EDI Optique. Afin de prendre en compte ces nouveaux moyens, l'association Edifrance a ainsi élargi son champ de compétence aux échanges électroniques professionnels (EEP) plus large que les EDI.

Ne pas oublier l'humain

« Pour autant, les applications lancées autour du langage Edifact constituent encore le mode d'échange le plus utilisé, mais on enregistre une progression des projets mettant en œuvre des techniques Internet comme les Web EDI ou le langage XML », insiste Bruno Prépin, délégué général d'Edifrance. « Les nouvelles applications comme la gestion de

stocks, ou dans notre domaine de l'optique les demandes de remboursement se feront plutôt avec les technologies Internet », observe Jean-Christophe Leroy.

Quelle que soit la technologie, l'étude montre enfin que les utilisateurs éprouvent des difficultés. Plus de 90 % des répondants avancent les « résistances au changement de l'organisation » comme le principal frein au développement des échanges électroniques, devant le « manque de formation et d'assistance » à 65 %. « C'est notamment dû au fait que ces projets sont encore trop souvent considérés comme strictement techniques, en oubliant les aspects humains et organisationnels », analyse Bruno Prépin.

FRANK NIEDERCORN

Le secteur de l'optique encore timide

L'arrivée du géant Essilor sur la plate-forme Eyes Road va-t-elle accélérer le développement des échanges de données informatisées dans l'optique ? Certes, sur 8.000 opticiens, quelque 6.500 sont informatisés. Mais les échanges informatisés restent faibles et ne concernent qu'un petit tiers des commandes, qui s'effectuent encore essentiellement au téléphone et par télécopie. A la clef, des erreurs liées aux multiples saisies, des retards et des coûts importants. Un écart gigantesque s'est creusé par rapport à d'autres univers. « La pharmacie a totalement basculé dans les échanges informatisés. L'optique en est aux balbutiements », constate Jean-Christophe Leroy, consultant pour l'association EDI Optique.

« Avec la télétransmission, l'opticien peut envoyer automatiquement sa commande au moment de la visite de son client, sans attendre le soir. Et cela nous permet de lier l'arrivée des commandes », note Marie-Pierre Milovanovic, responsable informatique d'Essilor France. C'est la raison pour laquelle Essilor a rejoint le groupement d'intérêt économique Eyes

Road créé en 2002 à l'initiative de son concurrent American Optical, de la Centrale des Opticiens et de l'éditeur de logiciels Cristallin. Eyes Road réunit aujourd'hui une douzaine de membres et se rémunère grâce à leurs adhésions et à un pourcentage prélevé sur chaque transaction.

L'arrivée du numéro un mondial du verre ophtalmique fait pousser un soupir de soulagement aux responsables d'Eyes Road. Le GIE a vécu un démarrage un peu lent avec 500.000 transactions depuis le début de l'année et la concurrence d'un autre acteur, EDI Eyes, bâti sur un modèle économique radicalement différent. Ce logiciel transforme en message normalisé la commande issue du système informatique du magasin. Il est gratuit pour les opticiens, l'éditeur se rémunérant sur la version qui équipe les grands fournisseurs. « Les deux approches sont viables et nécessaires pour la profession. Depuis quelques mois, on enregistre d'ailleurs une importante progression des EDI dans notre secteur », soutient Jean-Christophe Leroy.

F. N.