

LSA

Article Magazine N°2066 du 13/11/2008

Les débuts de l'échange de données informatisées

Pour VINCENT PICQ, président du groupe Schiever, l'échange de données par voie informatique marque le passage de la distribution à l'ère industrielle.

LSA - Quel est, selon vous, l'événement le plus marquant des cinquante dernières années dans la grande distribution ?

Vincent Picq - Pour moi, l'EDI a profondément marqué l'évolution de la distribution moderne. Je suis arrivé dans la grande distribution en 1987, après une première carrière dans le monde industriel - l'automobile pour être plus précis. Mon arrivée a coïncidé avec l'émergence dans les enseignes de tout ce qui existait déjà dans le monde automobile, c'est-à-dire la gestion automatisée des flux d'approvisionnement, initiée à l'origine par le Japon. On a commencé à parler de Gencod, d'Allegro (le premier système d'échange de messages électroniques, NDLR)... Tout d'un coup, on est passé d'un monde commercial à un monde plus industrialisé, avec tous les bénéfices que la mise en place d'un système d'échange normalisé entraîne, notamment l'accélération des flux et la présence de produits plus frais dans les rayons. Autre avantage non négligeable, en leur fournissant les mêmes outils, l'EDI a donné les moyens aux fournisseurs de plus petite taille d'exister à côté des industriels de la grande consommation.

LSA - Vingt ans après, la route semble encore longue vers le tout-EDI...

V. P. - Les fondamentaux y sont ! Mais il y a plusieurs degrés d'avancement. Si on parle échange électronique sur les commandes et les bordereaux de livraison, ce sont des choses qui existent, et fonctionnent très bien, ne serait-ce que dans notre groupe. En revanche, il y a de la déception par rapport à la mise en oeuvre des échanges électroniques de factures et de fiches produits, victimes en partie du phénomène de concentration de la grande distribution. Dans un univers de plus en plus compétitif, chaque distributeur a eu tendance à vouloir son propre système de structuration des messages. Les fournisseurs s'en sont accommodés, car le nombre de leurs interlocuteurs s'était réduit... Cela change. Face à un marché tendu, les distributeurs réalisent les économies d'échelle qu'ils peuvent encore réaliser.

LSA - À quand la facture dématérialisée et la fiche-produit électronique chez Schiever ?

V. P. - C'est encore un peu tôt. La dématérialisation de la facture reste compliquée, avec tous les systèmes d'accords commerciaux « à étages » entre enseignes et industriels, les remises, les ristournes... Pour moi, la facturation nécessite une intervention humaine. Mais la simplification prévue par le législateur pourrait changer la donne. Concernant la fiche produit, le nombre de références de

produits possibles, entre 300 000 et 400 000 pour 20 000 seulement en magasin - est un vrai problème ! Mais rien n'est impossible, et on sent dans le secteur tout entier une volonté d'aller jusqu'au bout de la démarche... Diminuer les opérations de saisie se traduit par des gains de productivité évidents, et une bien meilleure traçabilité.

PROPOS RECUEILLIS PAR LAURE CAILLOCE

Article Magazine N°2066 du 13/11/2008 - @ [PROPOS RECUEILLIS PAR LAURE CAILLOCE](#)