



Comment
rater...

la refonte de son
environnement
EDI

Comment rater... la refonte de son environnement EDI Les douze commandements

1. Tu conserveras ta plateforme EDI vieillissante

Migrer ton ERP, tes applications métier ou Supply Chain constitue une noble tâche à laquelle tu devras dédier toutes tes (maigres) ressources. Car c'est le plus important. Ta plateforme EDI vieillissante peut attendre ! D'autant qu'elle a démontré, depuis des années, une robustesse et une fiabilité sans faille...

« Ô rage, ô désespoir, ô vieil EDI ennemi !

N'ai-je donc tant vécu de projets IT que pour cette infamie d'EDI ? »

Pierre Corneille, expert en CID (Cadrage de l'Informatisation des Données)

2. Tu choisiras une solution temporaire, à changer dans deux ans

En matière de technologie, on n'est jamais sûr de rien ! Tout change tout le temps. Est-ce vraiment raisonnable de parier sur une technologie pour engager ton entreprise à long terme ? Privilégie plutôt une vision à court terme... Tant pis si tes coûts augmentent et si tu consacres beaucoup de temps à sélectionner un nouveau prestataire : tu expliqueras que c'est le sens de l'histoire...

« I'll be back... with a new EDI Solution »

Arnold Schwarzenegger, Terminator de projets EDI

3. Tu ne consolideras pas ton EDI en même temps que ton ERP

L'heure est à la consolidation tous azimuts ! Focalise-toi uniquement sur tes ERP, trop nombreux, trop chers à maintenir et dotés d'interfaces poussiéreuses. Tu t'occuperas plus tard de consolider tes plateformes EDI pour concentrer tes flux métier sur un seul backbone B2B, car tu es convaincu que cela n'a aucune incidence sur ton business...

« Un jour, mon flux EDI viendra »

Blanche Neige et les sept ERP

4. Tu n'impliqueras pas les métiers et les partenaires

La mise en place d'applications jamais utilisées, ni par les métiers ni par les partenaires commerciaux, ne te pose aucun problème, alors, sans hésiter, tu réfléchiras seul dans ton coin sans prendre en compte les besoins et demandes de chacun. Et en plus, cela t'évitera des réunions interminables.

*« Je suis venu, j'ai vu, j'ai vaincu et j'en ai profité
pour développer une nouvelle plateforme EDI »*

Jules César, empereur du ROME
(Réinventons l'Organisation et le Management d'Entreprise)

5. Tu oublieras que tes partenaires B2B sont globaux/internationaux

Oublie tes collègues à l'international et concentre-toi sur la France. C'est déjà assez compliqué comme cela de tout prévoir pour la France. Alors pourquoi perdre du temps à chercher une plateforme EDI adaptée aux différents standards qui te permettrait de gérer les échanges avec les autres pays. Et qui favoriserait ton adaptabilité aux différents standards et, par conséquent, ton agilité ? La qualification de leur environnement ne fait pas partie de tes priorités et tu as bien raison... Chacun son environnement.

« Un petit EDI chez soi vaut mieux qu'un grand avec les autres »
proverbe gaulois inventé vers Saint Gétorix

6. Tu oublieras de gérer tes processus métier B2B de bout en bout

Gérer des processus de bout en bout, tous les managers en rêvent ! Mais ils oublient que même les plus doués n'ont jamais trouvé le bout d'un processus. Ceux qui croient y parvenir sont toujours surpris de constater que le bout d'un processus c'est comme l'horizon : plus on s'en approche, plus il s'éloigne. Alors concentre-toi sur un bout du processus, c'est bien plus simple à gérer et, de toute façon, la vision globale n'apporte rien ...

*« Gérer un processus à 360° conduit inévitablement
à revenir à son point de départ »*

Brad Pitagore, acteur du non-changement

7. Tu ne prendras pas en compte tous les canaux d'échanges B2B

Vilfredo Pareto, inventeur de la célèbre loi qui porte son nom (Pense À Reconfigurer Entièrement Ton Organisation), l'avait prédit : 80 % des flux critiques sont EDI et les 20 % restants sont traités via d'autres canaux d'échanges, même s'ils proviennent de la majorité de tes partenaires. Pour optimiser les coûts de ton projet de refonte, tu oublieras donc tous ces partenaires. C'est inutile et scientifiquement prouvé ! Reste concentré sur le nerf de la guerre : l'EDI et oublie tout le reste, ce ne sont que des brouilles.

« Ce n'est jamais grave s'il y a des restes »

Hannibal Lecter, dévoreur de processus, partisan de la généralisation de l'EDI (Élimination Définitive des Individus)

8. Tu intégreras deux fois ta nouvelle plateforme B2B lors de la migration de ton ERP

Pour migrer ton ERP et ton EDI, tu as fait le choix de commencer par l'EDI. Bravo ! En effet, tu vas pouvoir connecter ta nouvelle plateforme B2B à ton ancien ERP, quitte à refaire une deuxième fois les mappings et les connexions avec le nouvel ERP. En effet, tu as vite compris que migrer ton ERP et ton environnement EDI constitue deux projets bien distincts, surtout si tu n'as pas de budgets extensibles...

« Deux fois sur le métier tu remettras l'intégration »

Gustave & Fail, duettistes patients, habitués à attendre leur tour

9. Tu oublieras l'accompagnement au changement

Tu resteras persuadé que l'accompagnement au changement doit rester l'affaire des DRH. Après tout, ils ne se privent pas de préempter la gestion des talents, de revendiquer la valorisation du capital humain et du dialogue social... Autant leur concéder aussi la responsabilité de l'accompagnement du changement. Et après tout, le changement, on le subit et on s'adapte, et, de toute façon, on n'a pas le choix...

« Le changement, c'est bientôt maintenant »

Hughes Ize, expert en couches ISO

10. Tu recruteras des stagiaires pour connecter tes partenaires

Une fois que ta nouvelle plateforme EDI est en place, le plus dur reste à faire : connecter tous les partenaires pour que le système donne toute sa puissance. Retiens la formule magique pour calculer le volume global de nuisances auxquelles tu seras confronté, il est égal à : $(\text{nombre de prestataires})^2 \times (\text{nombre de clients})^2 \times (\text{nombre de fournisseurs})^2 / \text{nombre de collaborateurs volontaires}$ pour saisir des milliers d'informations. Tu l'as compris : plus le dénominateur est petit, plus élevé sera le volume de nuisances que tu devras supporter. Sauf si une armée de stagiaires se met au travail...

« Quand je vois Mille'EDI, je suis prêt à tout »

Chevalier de Datagnan, mousquetaire du R.O.I.

11. Tu ne documenteras pas tes flux EDI

Documenter des flux EDI, c'est prouvé, est une perte de temps... Ils ne l'ont jamais été, pourquoi commencer ? Et puis le code, c'est facile à lire, on l'apprend à la maternelle. Certes, cela peut coûter cher d'écrire des spécifications, mais j'ai du budget et j'en aurai encore demain. Oublie donc cette mission... ou confie-la à ton meilleur ennemi !

« C'était mieux à vent »

Don Quichotte

Moulin à paroles qui travaille sans notes

12. Tu délaisseras les priorités métier pour tout développer toi-même

La refonte d'un environnement EDI est un petit chantier. Autant l'affronter seul sur un coin de table. Les métiers seront ravis de voir que tu as la situation en main même si, au bout du compte, cela leur coûtera deux fois plus. Cela t'évitera de revenir à tes priorités métier et d'être disponible pour accomplir ta mission principale.

« Tout ce qui est à moi est à moi !

Tous ce qui est à toi, ça se discute »

Don Vito Corleone,

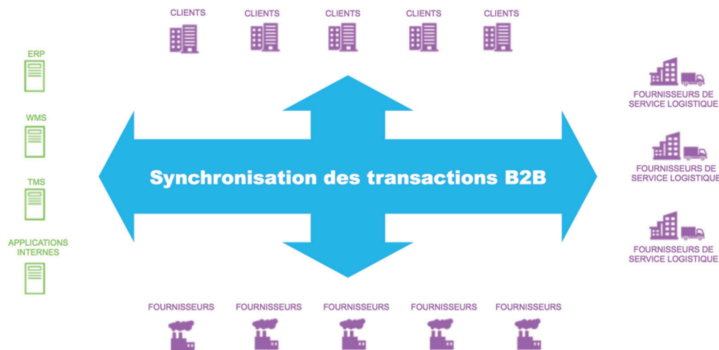
parrain de la dernière promotion des experts EDI

OpenText Business Network

OpenText Business Network, leader mondial de l'intégration B2B, offre au travers de ses services et solutions, la capacité de mettre en place un Backbone B2B pour automatiser, rationaliser, sécuriser et piloter de bout en bout les échanges d'informations B2B (bon de commande, facture, bon de livraison, accusé de réception...) réalisés entre tous les acteurs d'une chaîne logistique (clients, fournisseurs, prestataires logistiques...).



La mise en place d'un backbone B2B permet de gérer et traiter les échanges multi-entreprises au sein d'un même hub favorisant une meilleure collaboration et parfaite synchronisation entre tous les partenaires commerciaux.



Un backbone B2B permet d'améliorer significativement la performance de votre entreprise en garantissant la cohérence des informations échangées, en fournissant un accès immédiat, global et multicanal à ces informations et en permettant d'analyser les données échangées via des outils analytiques qui mettent en évidence des mesures d'amélioration continue.

Contactez-nous :

OpenText

Cœur Défense Tour B - 30ème étage
100, Esplanade du Général de Gaulle
92932 Paris La Défense Cedex

+33 1 47 96 55 32

www.opentext.fr

www.gxs.fr

Twitter : @opentextfr

OPENTEXT™



Avertissement

L'application de ces commandements est susceptible de nuire gravement à la santé de votre système d'information, voire d'entraîner l'arrêt total de celui-ci.

Comment rater est un supplément de la lettre Best Practices Systèmes d'Information, publiée par Best Practices International, SARL au capital de 21 000 €, Pavillon Sisley, rue de la Croix Rouge, 78430 Louveciennes.

Comment rater est une marque déposée : toute utilisation, même partielle, du contenu de ce document est strictement interdite sans un contrat de licence ou un accord écrit de *Best Practices International*. www.commentrater.fr

Le contenu de ce document relève de la seule responsabilité de Best Practices International.



Directeur de la publication : Philippe Rosé (philippe.rose@bestpractices-si.fr),

Contact : Marc Guillaumot (marc.guillaumot@bestpractices-si.fr)

ISSN : 1967-5097 - co-gérance : Marc Guillaumot & Philippe Rosé - Dépôt

légal : à parution. Toute reproduction même partielle est strictement interdite.

Impression : *Best Practices International*