

OUTIL INFORMATIQUE

Ticio : un outil EDI méconnu par la sous-traitance en électronique

Ticio est une solution française d'échange d'informations numérisées entre fournisseurs et clients, indépendante des standards sectoriels. Mais si Ticio équipe déjà tous les grands de la distribution, il peine à séduire les sous-traitants en électronique de l'Hexagone.

Augmenter la cadence de fabrication, optimiser les stocks et gagner davantage sur les achats de composants font partie des obsessions de tout sous-traitant en électronique. Pour relever ces défis, l'entreprise pense à améliorer la logistique interne de l'atelier, à automatiser et à informatiser sa gestion de stocks, ainsi qu'à faire appel à des outils d'optimisation des achats. Par contre, il lui arrive régulièrement d'oublier d'automatiser et de sécuriser ses échanges de données avec les fournisseurs. Selon Laurent Stolz, spécialiste de la *supply chain* chez Avnet EM EMEA, « chez Avnet Europe et chez Avnet France, environ 30 % des commandes se font via EDI [Electronic Data Interchange ou échange d'informations numérisées], 10 % via Excel et 60 % via e-mail et fax ». Pourtant, il y a une



Avnet

quinzaine d'années, a vu le jour l'échange de données informatisées (EDI) avec pour objectifs de réduire les ressaisies, et donc d'améliorer la fiabilité et la rapi-

UTILISER TICIO EN TOUTE SÉRÉNITÉ

→ Ticio convertit les données d'un fichier Excel - en provenance de l'ERP de l'entreprise, par exemple - en informations EDI selon le standard du destinataire et transmet celles-ci à ce destinataire. A l'inverse, en mode réception, Ticio rapatrie et décode les messages EDI en provenance d'une société vers l'entreprise;

celle-ci intègre les données reçues dans son système de gestion. → L'intéret de Ticio, outre celui de supprimer les erreurs et les coûts dus aux ressaisies, est de fournir des messages d'erreurs pour les commandes qui ne respectent pas les présupposés négociés initialement. Ce qui permet au fournisseur

de s'enquérir auprès du client de l'exactitude ou non de la commande passée. Le profil type de la société de sous-traitance qui devrait intéresser Ticio est le suivant : une entreprise de 50 personnes ou plus qui inclut au moins une personne dédiée à l'informatique et génère en moyenne 50 lignes de commandes par semaine.

← Grâce à sa facilité d'utilisation et à la sécurité des échanges, Ticio incite les fournisseurs et clients à échanger davantage. Son adoption favorise la création de programmes d'approvisionnements détaillés.

Par contre, les entreprises de sous-traitance de l'Hexagone ne se sont pas équipées du fait du coût élevé de la liaison EDI d'autant plus qu'il leur fallait prendre en charge

plusieurs standards dans le cas, fréquent, où elles travaillaient avec des donneurs d'ordres en provenance de plusieurs domaines (automobile, télécoms...). C'est pour résoudre ces problèmes qu'en 2006 le projet Ticio (Technologies de l'information et des communications interopérables) a vu le jour dans le cadre du programme TIC-PME. Ce projet a permis l'avènement d'un standard d'échanges de données numériques universel et économique. « Ticio est une solution permettant à un fournisseur de pouvoir échanger des informations numériques relatives à sa production et à sa logistique avec son client en toute sécurité et indépendamment des standards d'échanges utilisés par l'un et

dité de la communication, d'augmenter et de sécuriser les échanges ainsi que de réduire l'utilisation du papier. Dans la pratique, une liaison EDI permet un échange automatique d'informations numériques entre un émetteur et un récepteur, suivant un langage fonction de la filière à laquelle appartiennent les deux protagonistes. Ainsi les clients et les fournisseurs des télécoms communiquent à partir du langage Edifice. L'aéronautique a, elle, adopté BoostAero...

Ticio : un EDI universel et peu onéreux

Les grands donneurs d'ordres ont donc assez rapidement mis en place des liaisons EDI pour échanger avec leurs partenaires.

l'autre», lit-on sur le site web de Ticio. Cet outil résout donc le problème de la diversité des standards d'échanges de données et celui du coût élevé de la liaison EDI. « *Son faible niveau d'investissement de départ ainsi que la facilité de sa mise en œuvre en font la solution idéale pour les PME souhaitant se connecter à leurs clients ou à leurs fournisseurs via un échange informatisé de données* », explique le site. Dans la pratique, l'entreprise génère un fichier Excel en provenance de son ERP, l'envoie au hub Ticio qui traduit alors les données dans le standard EDI utilisé par le destinataire du message. Lors de la réception d'un message EDI, la démarche est inverse : Ticio traduit les données EDI en données Excel, etc.

Un outil intelligent

L'utilisation de Ticio permet donc de diminuer le nombre de ressaisies des informations d'où une meilleure qualité des communications. A condition toutefois que l'utilisateur de Ticio ait installé une routine qui permettent d'intégrer les données reçues directement dans son ERP ; s'il est obligé de ressaisir à ce niveau, il crée un goulot d'étranglement... En outre, de par sa facilité d'utilisation et la sécurité des échanges réalisés, Ticio incite les acteurs (fournisseurs et clients) à échanger davantage. Son adoption favorise ainsi la création de programmes détaillés d'approvisionnement. « *Nous travaillons de plus en plus avec les prévisions du client notamment en mode VMI [Vendor Managed Inventory] avec ou sans consignation* », indique à ce sujet Laurent Stoltz (Avnet). « *Outre la réduction des coûts de saisie et la suppression d'erreurs du fait de ressaisies, l'adoption de Ticio présente d'autres avantages tout aussi importants car liés à l'agilité* », remarque aussi Michel Ramez, chef de projet Ticio. Ainsi, en cas de changement dans la commande passée par l'utilisateur par rapport au contrat initial – exemple : une diminution subite de la quantité commandée – Ticio envoie un message d'erreur au fournisseur. Ce dernier peut

COÛTS POUR L'ENTREPRISE ⁽¹⁾ DANS LE CAS D'UN ABONNEMENT TICIO EN FONCTION DU NOMBRE DE PARTENAIRES (EN EUROS)				
	5 PARTENAIRES	10 PARTENAIRES	15 PARTENAIRES	20 PARTENAIRES
Coût à l'installation ⁽²⁾	5000	8500	12000	15500
Abonnement mensuel	550	750	1000	1250

Au cas où la société travaille avec cinq partenaires, le droit d'entrée est de 5000 euros et l'abonnement de 550 euros.

(1) Hors coût d'interface entre Ticio et l'ERP de l'entreprise. (2) Pour un engagement sur 2 ans.

Source : Ticio

alors s'enquérir de ce qui se passe auprès de son client et, au vu des explications fournies par ce dernier, valider de façon exceptionnelle le besoin du client, ou conclure qu'il y a bien eu erreur. Ticio incite aussi le fournisseur et le client à échanger et en fine mieux se comprendre. « *L'installation de Ticio suppose une communication entre l'approvisionneur et le client en ce qui concerne les références articles concernées par l'EDI* », indique ainsi M. Ramez. Il s'agit de bâtir une base de références articles partagée. Les deux protagonistes créent un tableau Excel qui intègre les références selon le code article du client, puis selon le code fournisseur, les quantités minimales de livraison (MOQ) et les récurrences de l'approvisionnement selon diverses modalités (ferme, avec variation de X % ...). Les informations concernant les articles et les modalités de livraison y sont donc précisées. Par contre les prix n'y apparaissent jamais. L'utilisateur-client doit donc faire attention quand il traite avec un fournisseur à bien utiliser la référence de ce fournis-

seur pour le produit en question et non pas une référence d'un autre fournisseur. A noter que pour ne pas perturber les échanges, plusieurs caractères ne doivent pas apparaître dans ces derniers – notamment dans la description des produits. Ce sont : + ! # \$ % ^ & * () = [] \ ' ; / | » < > . L'installation de Ticio est facilitée si l'entreprise dispose de ressource informatique en interne : « *si elle fait appel à une société de services externe, on peut avoir plus de difficultés à paramétrer du fait de présupposés de la société* », note M. Ramez. Parfois aussi, si l'utilisateur-client s'appuie sur un ERP SAP ou un outil Oracle ayant un format propre de disposition des données, il faut retravailler la topographie des messages (ordre d'apparition des informations significatives) pour que la topographie résultante soit celle du format type utilisé par Ticio (c'est le *mapping*). Ce qui représente un coût. Quant à l'abonnement à Ticio, il coûte, dans le cas de 5 partenaires : 5000 euros de droit d'entrée plus 550 euros d'abonnement mensuel. Cet abonnement autorise la transmission de 60 messages par mois et par partenaire, ce qui correspond à un volume total annuel de 3600 messages (60 messages x 5 partenaires x 12 mois). En outre, dans les faits, c'est l'abonné qui décide de la ventila-

tion de l'ensemble des 3600 messages annuels. Ce qui lui permet d'émettre et recevoir plus que 60 messages par mois avec l'un des partenaires à condition de diminuer en proportion le nombre de messages transmis avec les autres.

A l'assaut de la sous-traitance en électronique

Aujourd'hui, les utilisateurs de Ticio sont en grande majorité des distributeurs de composants parce qu'ils sont amenés à échanger un grand volume de données. Parmi les abonnés à Ticio, on trouve ainsi les filiales d'Avnet (Avnet Abacus, Avnet Memec, EBV Elektronik et Silica), Arrow, Future, Rutronik et TTI. La sous-traitance, elle, renâcle. Ainsi, Tronico qui a servi de Eolane de site pilote pour Ticio n'a pas persisté dans l'utilisation de cet outil. Pour ses échanges avec les fournisseurs – notamment les grands de la distribution de composants électroniques –, Tronico procède par transmissions par e-mails de fichiers Excel au gabarit requis par le fournisseur. En fait, la sous-traitance en électronique est représentée par le seul Eolane. Chez Eolane, « *le retour sur investissement de la mise en place de l'EDI Ticio a été inférieure à 6 mois* », note Michel Ramez. « *Aujourd'hui, Eolane étend le périmètre d'application de Ticio à ses différents sites de production* », constate M. Ramez. L'avenir s'annonce meilleur, des grands de la sous-traitance négociant en ce moment avec l'équipe Ticio l'achat de cet outil.

DIDIER GIRAULT



← Aujourd'hui, les utilisateurs de Ticio sont en grande majorité des distributeurs de composants : Avnet et ses filiales, Arrow, Future, Rutronik et TTI. Mais les opérations de séduction auprès de la sous-traitance en électronique se multiplient.

*Dans le Vendor Managed Inventory (VMI), l'acheteur communique au fournisseur des informations qui permettent à ce dernier d'organiser l'approvisionnement en composants et le stockage de ces derniers, la plupart du temps sur le site du client.