

TÉMOIGNAGE CLIENT GS1 FRANCE

Avec près de 30 000 entreprises adhérentes en France et plus de 1 million dans le monde, la mission de GS1 France (ex Gencod), est depuis 1972, de standardiser les technologies pour faciliter les échanges d'informations entre les entreprises. Présent dans plus de 20 industries et secteurs, GS1 France accompagne aussi bien les grands groupes que les PME/TPE à investir dans les nouvelles technologies : mise en œuvre du code à barre, du commerce électronique, des catalogues électroniques et des étiquettes RFID.

Pierre Georget, directeur général de GS1 France, revient sur les débuts des échanges électroniques avec Allegro et sur la collaboration entre Seres et GS1 France.

Seres : Allegro est né sous l'impulsion de GS1 France il y a 20 ans. Pourquoi cette initiative totalement novatrice à la fin des années 80 ?

P. Georget : Le projet Allegro est né de la volonté des utilisateurs, fournisseurs et distributeurs, de trouver une solution d'échanges électroniques autre qu'Internet qui paraissait insuffisamment fiable. Une première expérience d'échanges électroniques d'ordinateur à ordinateur avait été menée mais directement de mainframe à mainframe, puisqu'à cette époque les pc étaient encore peu répandus. Ces liaisons étaient difficiles et coûteuses à mettre en œuvre. Puis, avec l'arrivée des PC, l'idée de les utiliser pour échanger des informations entre différents systèmes d'information s'est imposée, plus facile, moins chère et plus standardisée. Thérèse Angué qui dirigeait Gencod – EAN France, à l'époque et son équipe, ont alors réfléchi à la mise en place d'un système commun entre tous les distributeurs et industriels, c'est ainsi qu'est né Allegro, avec le soutien de Bull.

Seres : Comment les échanges électroniques ont-ils évolués ?

P. Georget : D'abord lentement dans des produits comme la volaille, les échanges électroniques se sont ensuite considérablement développés. Les volumes sont toujours en croissance aujourd'hui et les entreprises intensifient leurs échanges. Le premier message à être utilisé a été la commande, mais aujourd'hui il y a également la facture et l'avis d'expédition, ainsi que les messages de transport. Les entreprises privilégient désormais les échanges électroniques par rapport au papier et au fax.

Seres : Comment voyez-vous l'avenir des échanges électroniques ?

P. Georget : Il y a plusieurs facettes à cette question.

Nous pouvons nous demander si les entreprises continueront à utiliser les Réseaux à Valeur Ajoutée ou si Internet prendra une partie des flux actuellement échangés via les RVA.

Tel sera le cas si elles revoient à la baisse le niveau de sécurité qu'elles exigent aujourd'hui pour leurs échanges. Mais je n'y crois pas. Je pense que les entreprises auront toujours des besoins importants en terme de sécurisation et de traçabilité des échanges auxquels seuls peuvent répondre les RVA. Par conséquent, je pense que les RVA vont continuer à avoir leur légitimité sur le marché des échanges électroniques.

On peut également se demander si l'on va développer d'autres types de messages que les 3 principaux que j'ai cités précédemment.

Je pense qu'il y aura sans doute de nouveaux messages ou de nouveaux processus de commerce, tels que l'état des ventes ou l'état d'inventaire, mais cela nécessitera des changements dans les mentalités des entreprises.

Enfin, le 3ème aspect relatif à l'avenir des échanges électroniques concerne les portails de distributeurs. En effet, les portails permettant de mettre à disposition l'information, plutôt que de l'envoyer commencent à voir le jour, et ils peuvent être la solution pour combler le fossé numérique qui isole les PME.

Seres : Que pensez-vous du succès et de la pérennité d'Allegro ?

P. Georget : Je m'en réjouis ! C'est la preuve que les outils qui naissent de la collaboration entre entreprises ont plus de pérennité que ceux nés de la volonté d'une seule entreprise.

C'est une belle démonstration de mise en place d'un guichet unique permettant un dialogue ouvert entre toutes les entreprises, à l'inverse des réseaux fermés qui limitent les échanges.

Je pense qu'Allegro va encore croître car c'est un RVA fiable, bien intégré dans les entreprises et peu coûteux pour ses utilisateurs.

Seres : Seres et GS1 France sont partenaires depuis 20 ans. Quel bilan dressez-vous de cette longue collaboration ?

P. Georget : Le bilan est très positif ! Tous les projets que GS1 France et Seres ont menés ensemble ont été un succès ! Le projet d'échanges électroniques avec Allegro ou encore le projet pour les catalogues électroniques avec le Parangon qui a été un peu long à démarrer mais qui aujourd'hui a trouvé sa place dans le réseau international des catalogues. Et je pense qu'il y aura encore bien d'autres terrains de collaboration, notamment sur les sujets du commerce mobile ou encore de la lutte contre la contrefaçon.