

ECHANGES DE DONNÉES BTOB

Quels enjeux pour les DSI en 2017 ?



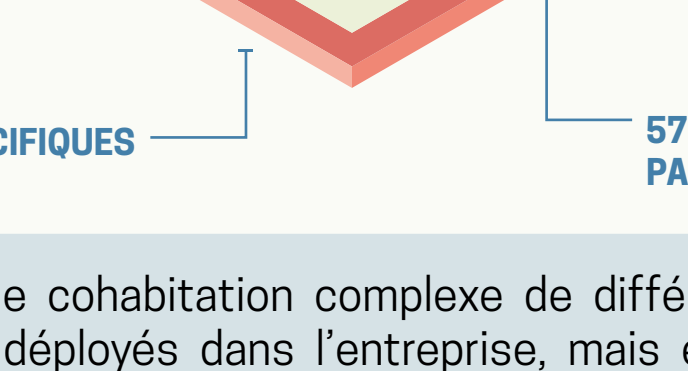
Dans de nombreux cas, l'échange de données BtoB se traduit par des mécanismes disparates



DANS UNE GRANDE ENTREPRISE, ON TROUVE EN MOYENNE :

5 SYSTÈMES B2B/EDI DISPARATES.

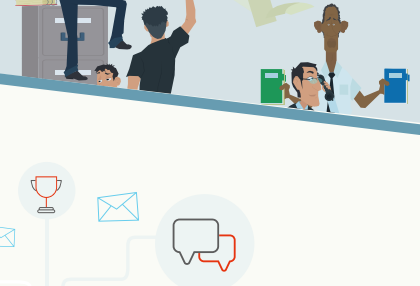
10 FORMATS DE DONNÉES DIFFÉRENTS POUR L'INTÉGRATION B2B.



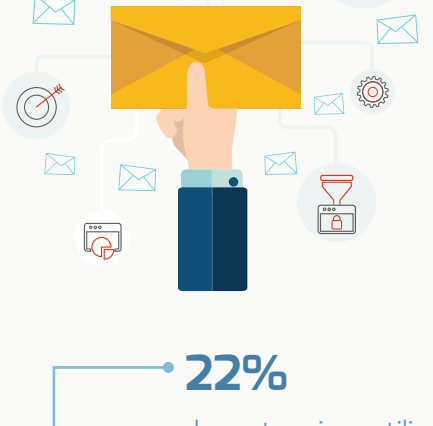
11 PROTOCOLES B2B SPÉCIFIQUES ENTRE PARTENAIRES.

574 FOURNISSEURS, PARTENAIRES ET CLIENTS.

Conséquence : une cohabitation complexe de différentes applications, données et normes déployés dans l'entreprise, mais également chez les fournisseurs, partenaires, prestataires de services...



La moitié des entreprises s'appuient essentiellement sur des messages structurés (SWIFT, EDI, XML) pour leurs échanges BtoB.

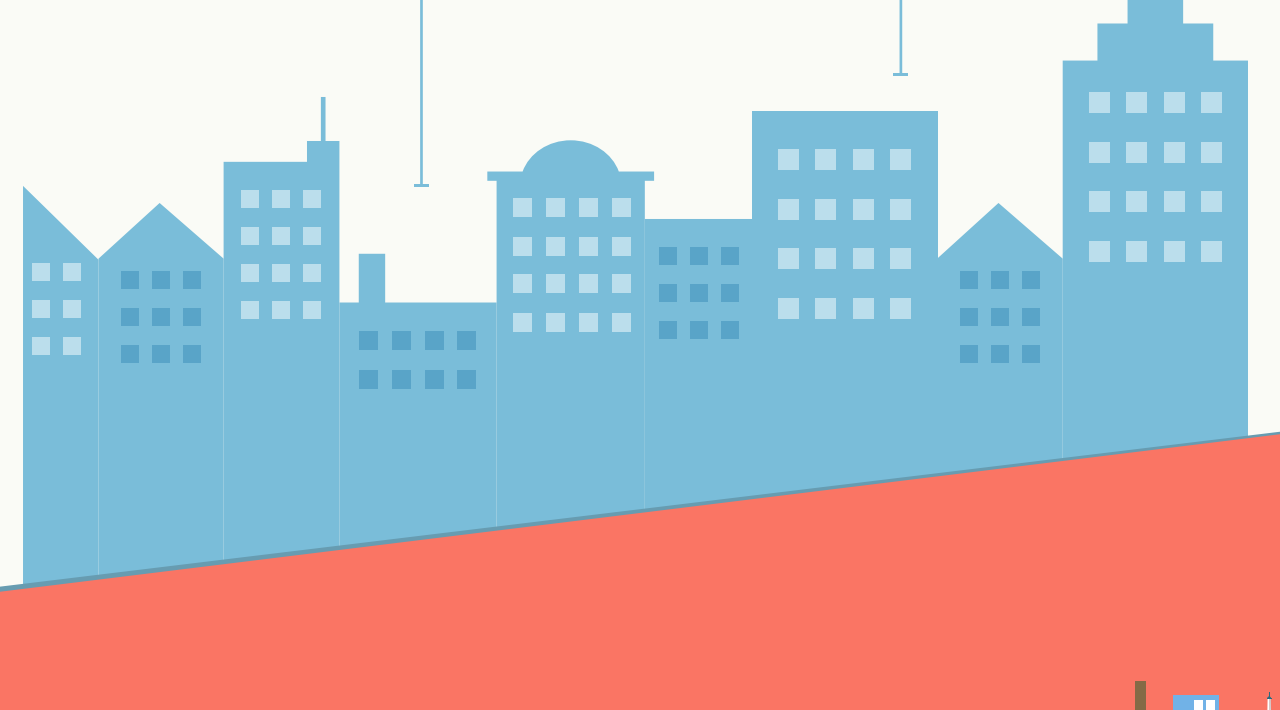


29%

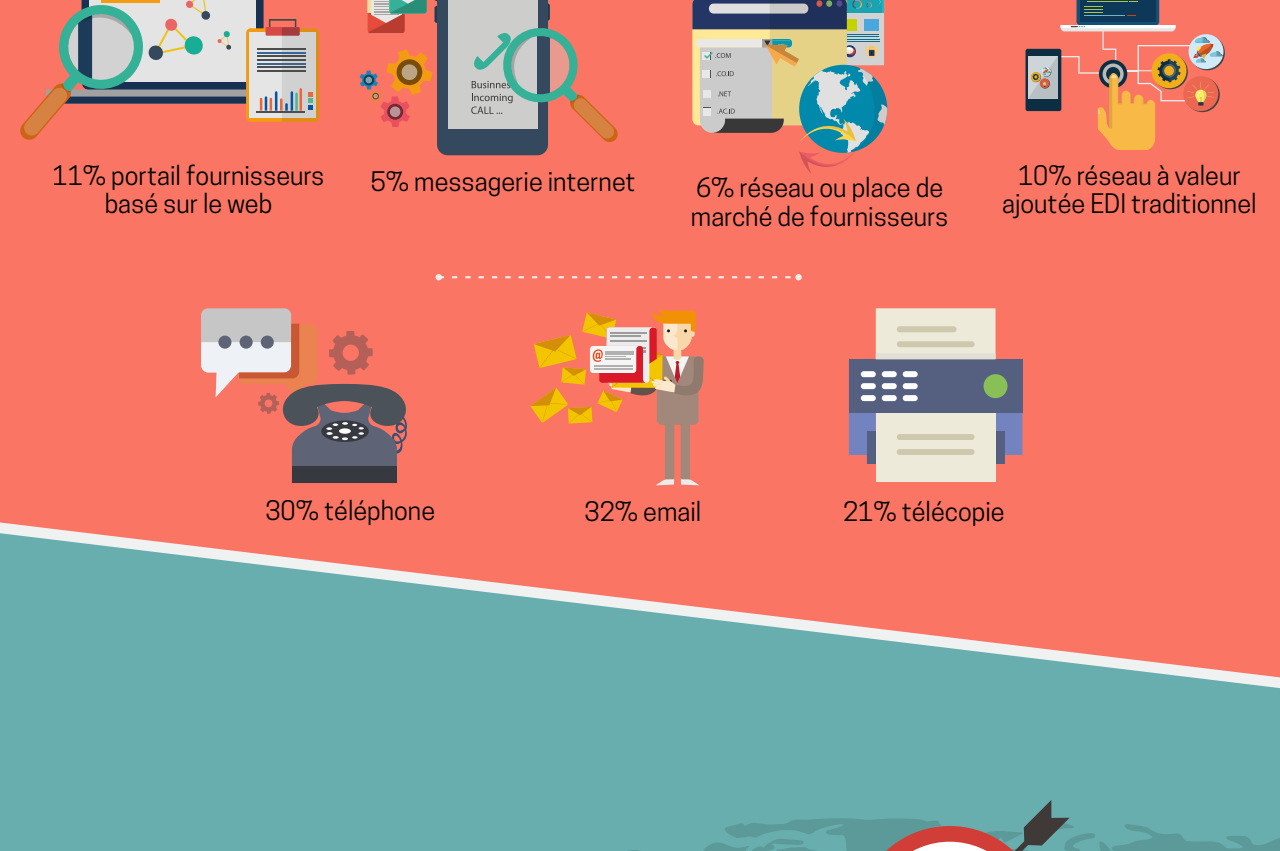
des entreprises utilisent les messages structurés pour 6 à 8 transactions sur 10.

22%

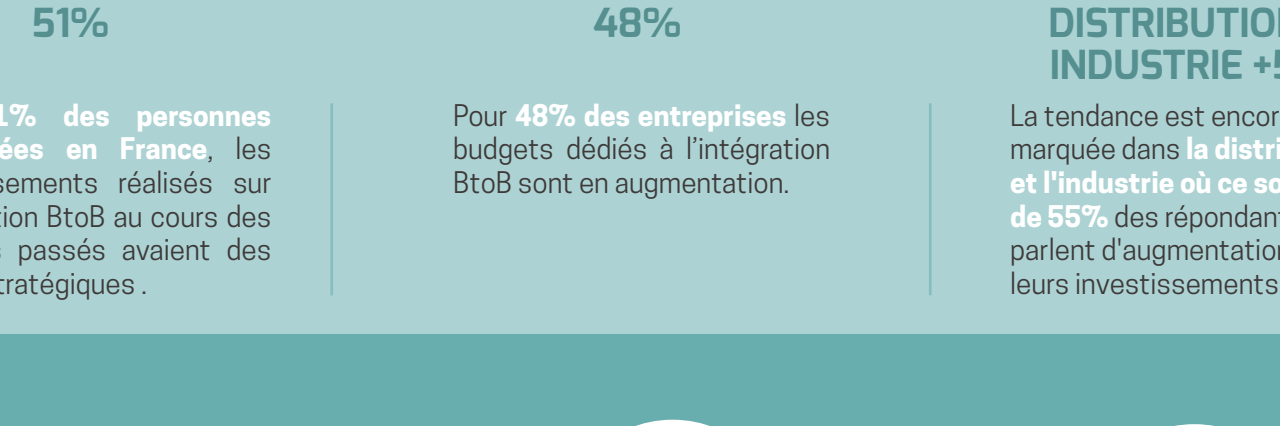
des entreprises utilisent les messages structurés pour 8 à 10 transactions sur 10.



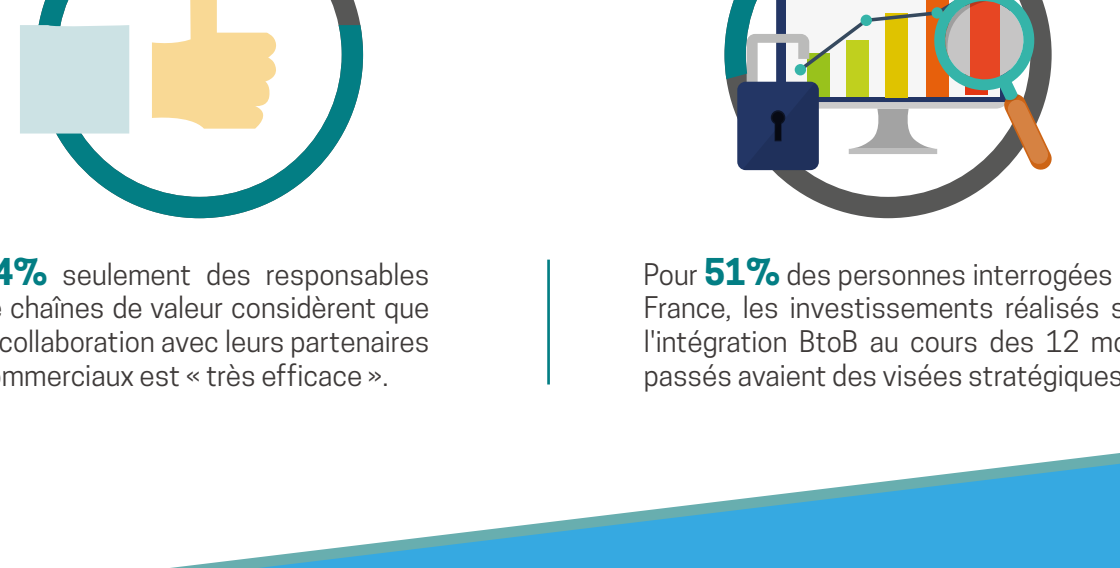
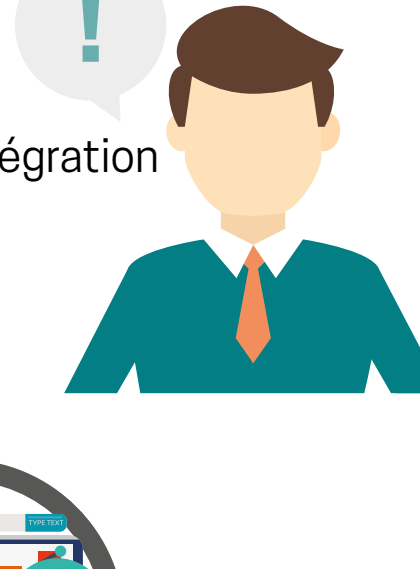
Les entreprises utilisent différents mécanismes pour effectuer des transactions avec leurs fournisseurs?



Les investissements réalisés dans l'intégration BtoB sont jugés de plus en plus stratégiques?



Pourtant, **30% seulement des décideurs informatiques** considèrent avoir mis en œuvre une intégration complète de leur communauté métier.



Les transactions BtoB passent de plus en plus par des processus multi-entreprises ouverts.



Dans les 3 années à venir, **40% des entreprises** adopteront des technologies visant à améliorer la collaboration, le partage des données et la synchronisation des projets?

L'IMPORTANCE D'UNE BONNE GESTION DES INTERACTIONS BTOB

Pour 69% des entreprises, collaborer au sein d'une communauté métier a un impact significatif sur la capacité à répondre aux demandes des clients.



73% des décideurs informatiques considèrent la synchronisation de la chaîne de valeur comme un facteur critique de succès.

LES APPORTS DES API POUR L'INTÉGRATION B2B

VERS UNE MEILLEURE INTEROPÉRABILITÉ Les API facilitent la mise en commun de données entre partenaires BtoB et permet d'automatiser les processus commerciaux de manière nouvelle, plus structurée et plus sûre.	PALLIER LES CARENES DU FTP Les API pallient les carences des FTP en termes d'intégration B2B à condition d'avoir recours à des infrastructures SOA (Service Oriented Architecture)	DES APPORTS EN B2B2C En améliorant la connectivité entre l'entreprise et les parties tiers (partenaires ou clients), les API apportent de la fluidité dans les transactions et au final une meilleure expérience client.
---	--	--

Sources

¹ Vanson Bourne, « 2013 B2B Integration and MFT Global Study for IBM », avril 2013
² Aberdeen Group, « B2B Integration and Collaboration: Strategies for Building an Return on Investment (ROI) Business Case », juin 2011
³ Etude Vanson Bourne « Synchronize the Value Chain », octobre 2012
⁴ How BtoB integration drives superior supply chain performance, IDC, 2016

