

Article paru dans **Le Monde de l'Optique** de Septembre 2013

DISTRIBUTION | PROFESSION

“L'accord entre EDI et Eyes-Road est bon pour la profession”



Alors même que le secteur dans son ensemble est en train de basculer dans le numérique, si l'on en croit les derniers objectifs affichés de l'Association EDI Optique, cette dernière annonce la signature d'un contrat de distribution avec Eyes-Road SAS. Décryptage avec Philippe Cellier, directeur général d'Eyes-Road.

Propos recueillis
par Marie-Dominique Gasnier

Philippe Cellier

Dans le communiqué de presse que vous avez élaboré conjointement en juin avec l'Association EDI Optique, il est question d'un accord de distribution des prestations de l'EDI Optique par Eyes-Road SAS. De quoi s'agit-il exactement ?

C'est très simple. L'EDI Optique a mis en place un certain nombre d'outils désormais complètement opérationnels. Or la vocation de l'association n'est pas de s'occuper de leur distribution. L'opérationnel, en effet, représente un coût et, pour l'amortir, il aurait fallu soit augmenter les cotisations des membres de l'association, sachant que les mêmes prestations sont ouvertes à tous, y compris les non-membres, soit créer une société de services pour pouvoir les facturer. Il était évidemment plus simple d'accorder une "concession" à Eyes-Road SAS sous la forme d'un vrai contrat de distribution exclusive. Il entrera en vigueur dès le quatrième trimestre 2013 et fera l'objet d'un lancement au prochain Silmo. De fait, l'association EDI Optique va pouvoir opérer un recentrage sur ses missions essentielles : l'élaboration et la production de standard nationaux et internationaux.

En quoi est-ce important pour Eyes-Road ?

Pour Eyes-Road SAS comme pour Eyes-Road GIE, il est primordial de s'afficher aux côtés de l'association EDI Optique. Nous allons pouvoir asseoir notre notoriété, communiquer plus et surtout communiquer mieux. Il est également profitable à toute la profession que EDI et Eyes Road marchent côte à côte, sachant que les deux entités représentent ensemble plus d'une centaine d'acteurs de toute la filière, soit environ 80 % du chiffre d'affaires des fournisseurs et 90 % de la distribution.

L'année dernière, vous annoncez votre intention d'étendre vos services à destination des opticiens avec de nouvelles offres. Qu'en est-il aujourd'hui ?

Nous lançons à partir d'octobre l'offre Autonomie, qui permettra aux opticiens de télécharger les catalogues en toute facilité, alors qu'aujourd'hui cela s'avère encore assez complexe. Nous comptons par ce biais alerter les opticiens sur l'importance de l'EDI dans les commandes, la facturation, le suivi des stocks et leur donner la possibilité d'acquiescer davantage d'autonomie en la matière. Aujourd'hui, même si l'EDI fait partie du quotidien des opticiens, ces derniers sont peu informés sur la question. On leur en parle rarement. Eyes-Road entend faire via ce type de services de la pédagogie auprès des opticiens. |

LMO N°94 - 49

Contact Presse / Agence Khernes, **Dominique Cattez**
Mobile, 00 33 (0)6 87 73 34 18
E-Mail, d.cattez@eyes-road.com