

Article paru dans l'Essentiel de l'Optique de Mai 2014

→ **PROFESSION**

Retrouver des marges de compétitivité grâce à l'EDI

APRÈS AVOIR PROPOSÉ AVEC SUCCÈS SES DIFFÉRENTS SERVICES AUX DIFFÉRENTS ACTEURS DU MARCHÉ DE L'OPTIQUE (INDUSTRIELS, DISTRIBUTEURS ET ÉDITEURS), EYES-ROAD OFFRE AUX OPTICIENS UN NOUVEL OUTIL D'ÉCHANGES, DE STRATÉGIE, DE PRODUCTIVITÉ ET DE VENTE : **AUTONOMIE. À DÉCOUVRIR D'URGENCE.**



Depuis 2002, année de naissance d'Eyes-Road, nous observons une croissance importante et régulière des flux EDI. Le volume des messages échangés dans le monde de l'optique est désormais proche du secteur de l'automobile ! Sur les 10 000 opticiens de l'Hexagone, 8 000 sont déjà connectés à la plateforme, 4 000 téléchargent des catalogues et passent leurs commandes en direct.

La pression sur les prix qui pèsent sur les affaires conduit l'opticien à rechercher constamment des gains de productivité. La dématérialisation documentaire et le recours à l'EDI sont des pistes naturelles pour redonner des marges de compétitivité.

Le coût d'une facture papier émise dans le secteur de l'optique varie entre 8 et 9,50 euros. Le recours à la dématérialisation permet de réaliser une économie de 3 euros par facture.

La dématérialisation croissante des documents (bons de commandes, bons de livraisons, factures, etc.) encadrée par des directives européennes et par l'administration fiscale française provoque de nouveaux développements et de nouvelles solutions de stockage et d'archivage, avec notamment l'avènement de coffres-forts électroniques. Des espaces protégés et sécurisés qui abandonnent tout format papier et permettent des rapprochements entre les supports.

En plus d'optimiser la productivité des entreprises par les économies obtenues et l'efficacité des échanges, la dématérialisation documentaire offre de nouvelles compréhensions stratégiques, des perspectives inédites en termes de marketing et de mises en marché des produits.

Désormais, les catalogues électroniques des produits préalablement traduits dans un format accessible et utilisé par tous les principaux acteurs

du marché sont dématérialisés et téléchargeables depuis les points de vente qui en font la demande. Dès l'année prochaine avec la mise en place de la norme OptoAmc V2, le dispositif favorisera aussi les demandes de prise en charge auprès des OCAM.

Cette solution augmente la diffusion des catalogues à des coûts quasiment nuls pour l'industriel. Avec cette solution de catalogues dématérialisés, l'opticien a accès, depuis son outil de gestion dans son magasin, quand il le souhaite, au catalogue fournisseur de son choix (Offre *Autonomie* lancée par Eyes-Road lors du dernier SILMO) : plus de 200 catalogues de laboratoires de contactologie, de lunettiers et de verriers sont ainsi dématérialisés, traduits et accessibles sur le marché.

Avec la nécessité de renforcer la traçabilité des verres, l'EDI et la dématérialisation documentaire, en se déployant, est en train de révolutionner l'optique. ■



© iStock

Résultats de l'enquête sur l'EDI réalisée par Eyes-Road

Quelle utilisation estimez-vous faire de votre logiciel et des fonctions de celui-ci ?

Intense	57%
Importante	36%
Peu importante	7%
Faible	0%

Téléchargez-vous (seriez-vous prêt à télécharger) les catalogues mis à votre disposition régulièrement au travers de votre logiciel ?

À chaque fois	43%
Très souvent	28%
Parfois	23%
Jamais	7%

Utiliserez-vous (seriez-vous prêt à utiliser) les fonctions de commandes fournisseurs liées à votre logiciel et aux catalogues téléchargés ?

Systématiquement tous fournisseurs	62%
Uniquement les verriers	28%
Uniquement le verrier principal	5%
Occasionnellement	5%

Si la réponse précédente est différente de « systématiquement tous fournisseurs », quelle sont les limites à l'expansion de vos télétransmissions de commandes ?

Manque de temps	73%
Manque d'intérêt	18%
Manque d'implication des équipes	8%
Manque de rentabilité	3%

L'offre *Autonomie* : gain de temps, tableau de bord stratégique et aide à la vente

Le Groupement Européen d'Intérêt Economique (GEIE) Eyes-Road est une plateforme interprofessionnelle de l'industrie optique ayant pour vocation de mutualiser les échanges et services EDI. Elle s'adresse aux industriels, éditeurs de logiciels, distributeurs et opticiens.

Une enquête menée auprès de 3049 opticiens, à l'automne dernier, conclut que 2/3 d'entre eux utilisent les fonctions de commandes fournisseurs liées à leur logiciel et aux catalogues téléchargés. En outre, elle dégage un vif intérêt des opticiens pour la télétransmission, même si nombre d'entre eux n'ont pas encore franchi le pas, notamment par manque de temps et de formation à ce type de transaction.

C'est pourquoi Eyes-Road a conçu une offre qui leur soit spécifiquement adressée de manière. C'est pour mieux les accompagner dans cette démarche qu'Eyes-Road a conçu son offre *Autonomie*.

Autonomie, entièrement gratuite, autorise ainsi les opticiens, depuis leur point de vente et à travers des

logiciels de gestion connectés à la plateforme Eyes-Road, à télécharger les catalogues normés des fournisseurs et à télétransmettre leurs commandes de produits en toute indépendance et sécurité.

Par ailleurs, les adhérents bénéficient de nouveaux messages. Les opticiens sont prévenus de la mise en ligne de nouveaux catalogues tandis que lunetiers et laboratoires de contactologie sont avertis des ventes réalisées en magasin, information utile pour prévoir d'éventuels réassorts.

Autre avancée ajoutée par Eyes-Road : la dématérialisation fiscale des factures électroniques.

L'offre *Autonomie* facilite ainsi l'accès de l'opticien à un éventail élargi de fournisseurs et permet un pilotage en toute visibilité : les centrales jouissent d'informations statistiques sur les flux de commandes des magasins.

En partenariat avec *Fitting Box*, le dispositif peut aller jusqu'à l'observation 360° de la monture et l'essayage virtuel. ■