

Article paru dans **Le Monde de l'Optique de Juin/Juillet 2014**

DISTRIBUTION | service



“Notre offre Autonomie simplifie la démarche des opticiens”

Depuis 2002, les flux EDI n'ont cessé de croître et la dématérialisation documentaire de progresser. Après avoir proposé ses différents services aux industriels, distributeurs et éditeurs, le GIEE Eyes-Road dont la vocation est de mutualiser les échanges et services EDI se tourne vers les opticiens et leur propose depuis le Silmo 2013 l'offre Autonomie. Explications avec Philippe Cellier,

Vous avez lancé fin 2013 l'offre Autonomie à destination des opticiens. En quoi répond-elle à un besoin des professionnels en magasin ?

Nous avons validé depuis un certain temps le besoin de catalogues électroniques pour les opticiens. Or une enquête menée à l'automne 2013 auprès de 3 049 opticiens a conclu que les deux tiers d'entre eux utilisent les fonctions de commandes fournisseurs liées à leur logiciel et aux catalogues téléchargés. Je rappelle que 8 000 opticiens sont déjà connectés à notre plate-forme Eyes Road. D'où l'idée de l'offre Autonomie qui propose gratuitement à l'opticien un endroit unique, via la plate-forme Eyes Road, pour télécharger les catalogues normés de fournisseurs et télétransmettre ses commandes de produits. Nous pouvons fournir en 2014 80 % des catalogues électroniques dont ont besoin les opticiens. Nous rassemblons plus de 100 industriels dont une majorité de lunetiers et nos catalogues validés et normés disposeront de photos à partir de 2015. Très clairement, cette offre simplifie la démarche des opticiens et entend les accompagner en leur donnant le maximum d'autonomie pour développer leurs échanges dématérialisés avec leurs fournisseurs.

Quels sont les avantages pour les opticiens, d'un côté, et les industriels, de l'autre ?

Pour les opticiens, l'offre Autonomie présente sans aucun doute de nombreux avantages : un accès élargi et facile à un large éventail de fournisseurs sur une même plate-forme avec possibilité de télécharger tous les catalogues en même temps, une productivité améliorée, un système d'information sur la mise en ligne de nouveaux catalogues. Pour les industriels, le déploiement de cette offre Autonomie va leur permettre de toucher les opticiens qui n'ont pas encore franchi le pas de la télétransmission par manque de temps ou de formation à ce type de transaction. Par ailleurs, les fournisseurs sont avertis des ventes réalisées en magasin, une information utile pour prévoir d'éventuels réassorts.

En 2014-2015, allez-vous accentuer votre axe stratégique en direction des opticiens ?

Effectivement, nous allons intensifier notre communication auprès des opticiens qui constituent désormais notre nouvelle cible privilégiée. Nous avons déjà lancé *Echanges d'Optiques*, un quadrimestriel qui nous permet d'informer nos adhérents tant sur notre actualité que sur celle du marché, sachant que les besoins concernant les échanges EDI mutent au gré des évolutions rapides du marché. D'ici le prochain Silmo paraîtra également une lettre d'informations trimestrielle spécifiquement conçue pour les opticiens. Enfin, nous organisons au Silmo 2014 de nouvelles Rencontres centrées cette année sur l'expérience

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