

Article paru dans Les Annonces de l'Optique de Novembre 2014

● Dans cette même salle où, hier, Bollé recevait Parker, Eyes Road a pris ses quartiers. Changement de décor: après le sport, l'EDI. Sur l'estrade, des représentants de la filière: lunetiers, laboratoires, opticiens expliquent en quoi la dématérialisation des échanges est un atout. Longtemps réfractaires au changement, de plus en plus d'opticiens s'y convertissent, si l'on en croit les déclarations de Thierry Perrault, opticien: «La fiabilité des échanges, la facilité de stockage, le gain de temps, ce sont là autant de raisons de passer au digital». A ce jour, comptabilise Philippe Cellier, le directeur général d'Eyes Road, ce sont 8600 comptes d'opticiens qui ont été ouverts. C'est le téléchargement et la consultation des catalogues en ligne qui les intéressent le plus: 6 400 l'ont été en 2014 et déjà 5000 sur le premier semestre 2014. Autant dire qu'en l'espace de 10 ans il y a déjà eu pas mal de chemin accompli. Après avoir fédéré les décideurs de la filière, c'est maintenant vers les opticiens qu'Eyes Road axe son développement. Il faut dire aussi que la technologie a bien mûri: en d'autres termes, comme le bon vin, l'EDI se bonifie avec le temps.

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