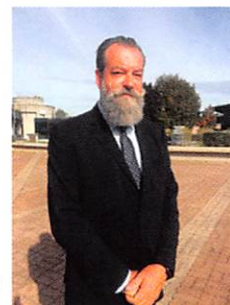


EYES ROAD FÊTE SES 15 ANS !

La filière peut s'enorgueillir d'être particulièrement à la pointe en matière d'EDI (Echanges de données informatisés). Depuis maintenant 15 ans, le GEIE Eyes-Road a su mobiliser la profession, fournisseurs comme opticiens, autour des formidables gains de productivité ainsi générés. Aujourd'hui Eyes-Road présente sa dernière innovation : « Sell Out ». Affinant l'interaction entre la vente et la production. Une véritable clef stratégique.



Philippe Cellier
Directeur général du GEIE Eyes-Road

Faciliter et développer les échanges de données informatisées au sein de la filière : telle est depuis quinze ans l'objectif du GEIE Eyes-Road (Groupement européen d'intérêt économique) dirigé par Philippe Cellier. C'est à partir de sa plate-forme sécurisée que communiquent industriels et opticiens. Catalogues, commandes, bon de livraisons, factures sont quotidiennement échangés selon les normes édictées par l'Association EDI Optique.

Plus de 11 500 opticiens sont désormais connectés à la plateforme. Deux tiers téléchargent les catalogues, un tiers télétransmet. En un an, ce sont 10 millions de commandes qui ont ainsi transité par Eyes-Road. Plus de 1 300 catalogues électroniques téléchargeables gratuitement et représentant 120 industriels sont mis à jour en temps réel et couvrent un très large spectre de l'offre. Des « webinaires » de formation sont mis à disposition des opticiens afin de mieux s'approprier l'ensemble des fonctions du dispositif.

Présentée au SILMO, le « Sell Out » est le nouveau service signé Eyes-Road : très attendu par les opticiens, cette initiative permet aux détaillants de communiquer leurs informations de vente, permettant ainsi aux fournisseurs de mieux identifier les tendances et de mieux cibler leurs offres, ce qui à terme devrait permettre un accompagnement personnalisé des points de vente profitable à tous.

Ce service « Sell Out » est en effet de nature à affiner l'ensemble des interactions entre la vente et la production : meilleure gestion des stocks pour les uns (réassort automatique), visibilité sur les ventes en temps réel pour les autres. Un rapport gagnant-gagnant à même

- Le positionnement du prix de la prestation d'Eyes-Road est jugé satisfaisant pour plus des trois quart des personnes interrogées.
- 87 % des personnes interrogées sont satisfaites ou très satisfaites de la réactivité commerciale d'Eyes-Road.
- 72 % des personnes interrogées sont satisfaites ou très satisfaites de la lisibilité et de la compréhension de l'offre Eyes-Road.
- Plus de neuf dixième des personnes interrogées sont satisfaites ou très satisfaites de la réactivité du support technique pour répondre à leur demande d'intervention.
- 96 % des personnes interrogées sont satisfaites ou très satisfaites de la fiabilité de la plateforme.
- 90 % des personnes interrogées sont satisfaites ou très satisfaites du respect du temps de réponse de la plateforme.
- 97 % des personnes interrogées sont satisfaites ou très satisfaites de l'expertise technique des intervenants.

de booster la productivité de chacun par une meilleure anticipation vis-à-vis des réactions du marché. Il ne faut pas s'y tromper : il s'agit là, pour l'ensemble des acteurs, d'une véritable clef stratégique.

Eyes-Road continue donc à mener sa spectaculaire mission de facilitateur au service de la filière. ■

+ www.eyes-road.com