

profession INFORMATIQUE

L'EDI

facilite le passage de commandes

Dans la filière optique, les échanges de données informatisés (EDI) prennent une place essentielle. Déjà 15 à 20% des commandes passent par ce système. Ce langage universel, l'EDI, participe au développement du secteur. Etat d'avancement de la normalisation et des catalogues des données.

Les échanges d'information se font encore très souvent par téléphone ou fax avec tous les inconvénients que nous connaissons : lenteur, erreurs, coûts administratifs et logistiques. De plus en plus, l'EDI gagne du terrain. Actuellement en France, plus de 15% des commandes sont passées par EDI et on dénombre environ 3 000 opticiens utilisant l'EDI. Chez les industriels, ce sont près de 70% des volumes de facturation qui sont traités par EDI. Le temps gagné dans le traitement de la facturation est déjà répercuté par certains verriers qui accordent des remises sur les commandes passées de cette façon. L'EDI repose sur l'échange par un moyen de transport (protocole) de données normalisées (format ou message). Ces standards permettent de réduire les interventions humaines lors du traitement de l'information.

L'e-technologie au service de l'e-business

Toute la filière est bénéficiaire, de l'industriel à l'opticien en passant par l'éditeur. Outre l'édition de catalogues normalisés, verres, ou montures, l'EDI simplifie le processus de commande, le rend plus fiable et plus rapide. L'éditeur de logiciels propose des solutions technologiques (progiciels ou ERP, plateforme de traduction rendant compatibles des systèmes et langages différents) aux industriels et distributeurs pour la mise de place d'outils logistiques.

Côté opticien, l'EDI génère les commandes, le suivi et la réception de factures, c'est une interface disponible 24h/24, elle réduit considérablement les coûts et laisse à l'opticien un temps supplémentaire dans l'accompagnement de son client.

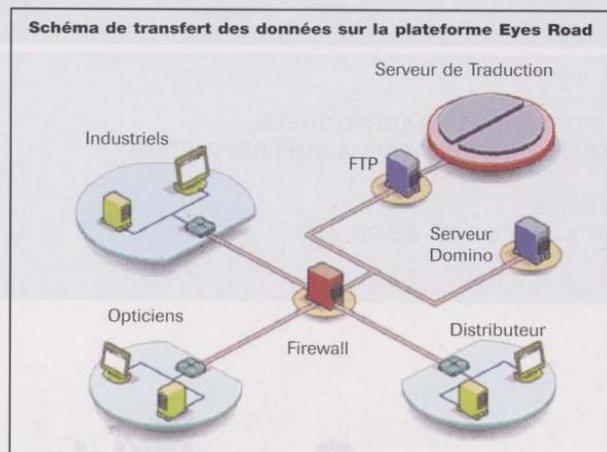
La nécessaire normalisation des messages

L'association EDI Optique a pour objectif le développement des échanges électroniques dans notre industrie. Elle définit les messages et encourage les expériences entre ses membres.

Elle regroupe l'ensemble des acteurs (fabricants, distributeurs, opticiens, groupements et chaînes) et ses recommandations sont appliquées dans plusieurs pays européens. En liaison avec l'Afnor, elle joue un rôle moteur dans la normalisation mondiale des messages de notre industrie par sa participation active à l'International Standards Organisation (ISO). Les deux principales solutions EDI, partie prenante de l'association EDI Optique et acteur majeur dans notre profession sont : Eyes Road et EdiEyes.

La plateforme de traduction Eyes Road

Eyes-Road est un GIE (groupement d'intérêt économique) créé en 1998 qui a mis en commun un outil qui appartient aux adhérents (acteurs du marché), ce n'est pas une structure commerciale. Plateforme de traduction, elle transcrit le message reçu d'un logiciel points de vente (version compatible EDI) et émet un message dans un langage normalisé. C'est une solution EDI neutre. Deux outils de gestion sont mis à la disposition des industriels, le Eyes Catalogue verres et le Eyes catalogue montures (partage d'un catalogue électronique Afflelou sur le Web). Eyes Road offre aux



L'opticien ne décide pas quels types d'EDI il utilise, il bénéficie des offres EDI des centrales d'achat, des groupements ou enseignes. C'est le fournisseur qui paye l'acheminement des informations, ce qui explique la gratuité pour l'opticien.

1. L'opticien (compte + login) passe commande en se connectant au serveur ftp
2. La commande passe au serveur de traduction puis est transmise à l'industriel (transfert par le serveur domino d'un message normalisé)
3. L'industriel se connecte (toutes les 30 secondes environ), il récupère les commandes et génère automatiquement un accusé de réception



REVUE DE PRESSE

Bien Vu – N° 119 Janvier 2005 (pages 40 et 41)

Les entreprises équipées de l'EDI

Verriers	Lunetiers	Contactologie
AO Sola Optique	ADCL	Bausch & Lomb
BBGR	Aplus	Menicon
Bourgeois	Charmant	Laboratoire Ophtalmic
Carl Zeiss	Henry Jullien	Precilens
Essilor	Indo International	
Essor	L'Amy Group	
Hoya Lens	Luxottica Group	
Indo	Marqueman	
Méga Optic	Méga Optic	
Mont-Royal	Oakley Europe	
Novacel	Opal	
Novisia France	Régé	
Ocsol	Simop	
Laboratoire Ophtalmic	Viva France	
Pentax Ltd		
Rodenstock France		

opticiens des catalogues fournisseur régulièrement mis à jour et la diffusion d'informations ponctuelles. La mise en œuvre est d'une simplicité extrême.

Avec Eyes Road, aucune installation n'est nécessaire, l'opticien est un utilisateur de l'EDI "sans le savoir". L'interface est transparente. C'est l'industriel qui paye pour recevoir la commande.

EdiEyes, une architecture orientée services

EdiEyes est une société commerciale indépendante qui propose une solution technique globale. Comme pour Eyes Road, l'échange de données proposé chemine depuis la commande jusqu'à la facturation. La société assure une interface avec une quinzaine de logiciels points de vente opticiens rendus compatibles. La plateforme de communication EdiEyesbuyer est fournie gratuite-

ment aux opticiens), elle fournit un kit d'installation avec un module externe compatible aux logiciels. La société valorise au travers de ses programmes et catalogues montures, verres et contactologie, des référentiels métier et articles. C'est désormais l'application qui va à l'utilisateur et non l'inverse.

L'opticien doit avoir une approche globale, de ne pas trop se soucier des questions techniques et se positionner comme l'utilisateur d'une interface de commandes simple et rapide. Pour bénéficier de tous les avantages de l'EDI, contactez vos fournisseurs pour ouvrir un compte EDI et les éditeurs de logiciels points de vente, pour vérifier si votre version est compatible.

Alexa Pougeux
a.pougeux@bienvu.ws

Les avantages de l'EDI

- Réduction des erreurs lors des commandes
- Rapidité de transmission de la commande
- Outils de gestion simplifiée
- Fluidité des échanges
- Gains de temps
- Réduction de stock (gestion en flux tendu)
- Rationalisation et normalisation des échanges