

EDI : fluidité de la gestion des commandes

Aujourd'hui, près de 3 000 opticiens utilisent l'EDI (échange de données informatisés) pour passer leurs commandes. Environ 20% des commandes de verres transitent par ce système fiable et rapide. L'essayer c'est l'adopter. Témoignage.

J'ai immédiatement cru à l'EDI que nous avons mis en place dans nos magasins, sept Opticiens Balouzat et vingt-quatre Alain Afflelou, il y a maintenant deux ans. Nous serions incapable de revenir en arrière. Toutes nos commandes verres passent par EDI". Via la plateforme Eyes-Road qui compte près de mille comptes opticiens, Alain Balouzat est un utilisateur convaincu

et convaincant. La télétransmission est devenu un acte parfaitement naturel pour tous les collaborateurs des succursales du groupe. Le chef d'entreprise met en avant tous les gains engendrés par le système : rapidité d'exécution, fiabilité de la gestion des commandes, solution gagnant-gagnant avec les fabricants. En effet, certains fournisseurs, notamment les verriers, accordent 1% de remise supplémentaire sur les commandes passées par EDI. "Quand on commande 500 000 verres par an, c'est un avantage non négligeable", note Alain Balouzat. La télétransmission commence à séduire les opticiens. Environ un magasin sur trois a ouvert un compte. Une commande sur cinq passe par EDI. Sans aucun coût pour l'opticien, c'est le fournisseur qui paye pour recevoir les commandes.

Une vingtaine de verriers, une quinzaine de lunetiers, quatre laboratoires de contactologie proposent ce service à leur client.

Tous les acteurs de l'optique bénéficient du système

L'association EDI-Optique compte une trentaine de membres parmi lesquels des industriels mais aussi des groupements, des enseignes, des éditeurs de logiciel. Ces derniers accompagnent les différents acteurs dans la définition des informations nécessaires aux échanges. Ainsi, dans leur logiciel, l'opticien dispose des derniers catalogues, continuellement mis à jour.

"Nous avons le même éditeur, Cris-tallin qui a mis en place nos logiciels en fonction des spécificités de chacune de nos enseignes. Entre la mi-février et la mi-mars, nous aurons transformé nos sept magasins Carrefour Optique en Plurielles Opticiens qui bien sûr passent à l'EDI", explique Alain Balouzat. Comme tous les utilisateurs, il apprécie la possibilité de fluidité des opérations. L'opticien peut commander à tout moment de la journée (voire de la nuit, soit 24h/24, 7j/7). "Dans chaque magasin, un collaborateur se charge d'envoyer les commandes, trois ou quatre fois par jour, après une vérification systématique par une autre personne de la prescription et de la fiche technique. A partir du moment où la commande est transmise chez le verrier aucune erreur de transcription ne peut venir se glisser". A la fiabilité, s'ajoute la personnalisation des paramètres. Par exemple, différents lieux de livraison peuvent être programmés. "Les verres des premières paires vont directement dans les magasins, ceux pour les deuxièmes paires sont acheminés vers notre atelier de montage intégré". Les souhaits d'Alain Balouzat pour développer la transmission par EDI : "Un maximum d'industriels intervenants. Chez les verriers, un renforcement du centre téléphonique d'opérateurs techniciens et une plage horaire plus large". Pour obtenir une réponse technique immédiate dans le choix d'un verre pour un besoin spécifique, l'appel téléphonique demeure le moyen le plus efficace aujourd'hui. Le temps gagné grâce à l'EDI est mis à profit par l'opticien pour mieux servir son client. ☺



Une commande sur cong de verres passe par EDI