



Eyes-Road :
« Pour l'opticien, aucun coût »

Opal a été le premier lunetier à intégrer le GIE Eyes-Road. Les raisons en étaient multiples, notamment : simplifier la facturation en fin de mois, dématérialiser les factures. « La genèse de tout principe EDI, c'est un catalogue électronique normé et propre », explique Philippe Cellier, directeur du GIE. Les distributeurs ne sont pas assez informés du fait que le catalogue numérique est à leur disposition. Tous les ans nous doublons le nombre de transactions. Eyes-Road permet qu'il n'y ait jamais d'interruption dans la chaîne de prise de commande, sept jours sur sept et vingt-quatre heures sur vingt-quatre. Le coût de la commande est bien moindre que sur papier. C'est l'industriel qui paye le coût de la transaction. Pour l'opticien c'est d'un coût zéro. Dans le cas des multipropriétaires, Eyes-Road permet une gestion des stocks en temps réel, permettant de simplifier la gestion des facings et de rotation d'un produit d'un magasin à l'autre ». Les catalogues devraient bientôt comporter des photos permettant de mieux identifier les montures.



Philippe Cellier (à droite), directeur d'Eyes-Road, en compagnie du vice-président (à gauche), Alain Lepetit (Opal).

✚ www.eyes-road.com