

# L'EDI enrichit son catalogue et ouvre des perspectives

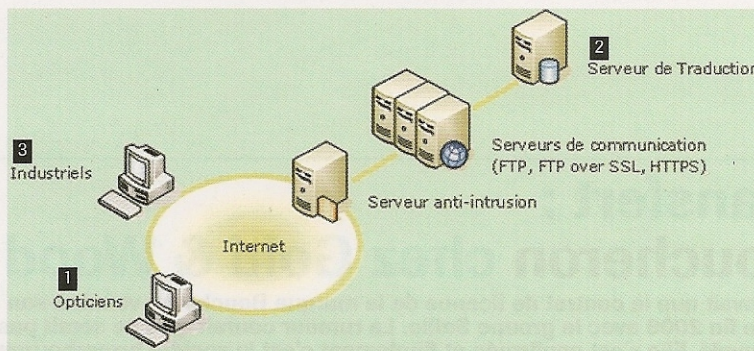
**Impulsé par les verriers, étendu progressivement à la lunetterie et à la contactologie, intégré à la plupart des logiciels de gestion, l'échange de données informatisées s'impose dans notre filière. L'Association EDI-Optique regroupe aujourd'hui près de 50 industriels et distributeurs\*. Simplification et optimisation sont ses principales alliées.**

"Par rapport à d'autres secteurs, celui de l'optique est venu assez tardivement à l'informatique. Mais depuis trois ans, l'échange de données informatisées connaît une accélération", analyse Jean-Gabriel Josse président d'EDI-Optique. L'association qui fête ses 10 ans cette année se veut "un facilitateur de business" : la normalisation progressive des produits - verres puis montures et lentilles - accélère les échanges informatisés entre acteurs de la filière. Aujourd'hui, la moitié des points de vente utilisent quotidiennement ou occasionnellement le "langage commun" développé par EDI-Optique, soit quelque 5 millions de transactions par an.

## L'EDI appliqué aux complémentaires

"L'opticien consacre un sixième de son temps aux relations avec l'assurance maladie et les complémentaires santé. L'EDI est en mesure de ramener à 90 secondes le temps de réponse d'une complémentaire, après la présentation d'un devis ou d'une demande de prise en charge. De même, le paiement de ces organismes pourrait intervenir dans un délai d'une semaine, au lieu des 45 jours habituels. Le gain en terme de trésorerie est loin d'être négligeable", analyse Jean-Christophe Leroy, consultant auprès de l'association. Techniquement possibles, ces solutions s'inscrivent dans le cadre d'une convention préalable entre opticiens et complémentaires. Deux enseignes ont choisi de franchir le pas. Depuis mai dernier, EDI-Optique reçoit le soutien du Ministère de l'Economie, de l'Industrie et de l'Emploi dans son effort de diffusion des nouvelles technologies. Le programme TIC-PME 2010, qui associe le Conseil Interprofessionnel de l'Optique, a pour ambition de donner à la filière optique un leadership international dans ce domaine.

\* Liste complète disponible sur [www.edi-optique.org](http://www.edi-optique.org)



1. L'opticien passe commande en se connectant au serveur de communication
2. La commande est "normalisée" par le serveur de traduction puis transmise à l'industriel
3. L'industriel reçoit la commande et génère automatiquement un accusé de réception

## Eyes-Road, un relais pour les échanges informatisés

Groupement d'intérêt économique, Eyes Road est l'une des plateformes d'échange de ces données informatisées. Eyes-Road traduit et transmet les données des opérateurs selon les normes définies par EDI-Optique. Dix éditeurs de logiciels de gestion et une quarantaine d'industriels utilisent ses services. La prise de commande jusqu'au bon de livraison revient à 7 centimes d'euro. "C'est le bénéficiaire du service qui paie, c'est-à-dire les industriels", précise Philippe Cellier, directeur général d'Eyes-Road. "L'avantage d'un tel service réside dans sa fiabilité et son instantanéité : la commande est immédiatement chez le fabricant, de façon plus sûre et plus rapide que par téléphone ou fax. De plus, le client est préalablement informé de la disponibilité ou non des produits". Ainsi, les transactions véhiculées par Eyes-Road ont doublé chaque année depuis sa création en 2002. Avec l'extension progressive du catalogue de montures et de produits de contactologie, le volume des transactions est amené à se développer.