

Le Livre blanc 2011-2013 de l'EDI-Optique

L'association EDI-Optique qui rassemble toute la filière (fournisseurs verres, montures, contactologie, distributeurs et éditeurs de logiciels) a publié en décembre dernier son Livre blanc 2011-2013, l'occasion de faire le bilan des actions déjà menées et de définir les objectifs à atteindre pour les trois années à venir.

“A

méliorer la performance économique du secteur dans un contexte de contraction en valeur du marché, encadrer techniquement au mieux les échanges avec les assureurs pour accélérer les flux financiers entre opticiens et Ocam, élargir l'accessibilité des opticiens aux catalogues des fournisseurs, aider les produits et services de la filière optique française à s'exporter : tels sont les quatre objectifs que se fixe l'association”, déclare Gilles Sauvanaud, président de l'association EDI-Optique.

Un travail a déjà été largement entamé dans le cadre du TIC-PME 2010. “Depuis trois ans, nous avons défini des standards d'échange de données et, depuis deux ans, celles-ci se sont accélérées avec 8 à 9 millions de messages EDI pour l'optique, ce qui place ce secteur au premier plan parmi les autres secteurs économiques, aux côtés de l'industrie automobile”, précise-t-il. Cette augmentation s'explique par la pertinence de la réponse de l'économie numérique aux évolutions importantes du métier d'opticien. “La profession d'opticien a considérablement changé ces dernières années pour se concentrer de plus en plus sur les activités commerciales et de conseil. De profondes transformations ont rendu nécessaires les échanges de données informatisées. Je n'en retiendrais que trois : l'externalisation des activités de production (détournage et montage des verres), le développement des verres qui intègrent les paramètres techniques des montures et ceux liés au porteur, la globalisation de la production qui implique une augmentation et une dispersion des acteurs. Chacun de ces facteurs a pour conséquence d'intensifier les relations entre l'opticien et les autres acteurs. L'économie numérique apporte une réponse à tous ces défis”, explique Jean-Christophe Leroy, consultant au conseil d'administration et au comité technique d'EDI-Optique.

Néanmoins si les échanges de données informatiques sont devenus prédominants dans la filière, des freins subsistent, visibles dans les opérations de déploiement. Le projet EDI-Optique 2011-2013 entend donc les faire disparaître en se focalisant sur l'opérationnel au travers de quatre volets.

Réduire les sources de non qualité

Elles ont un coût important et limitent le déploiement... “La non qualité concerne les catalogues fournisseurs et les logiciels dans les points de vente, dont beaucoup ne sont pas adaptés. Nous allons donc travailler pour développer des outils de validation de conformité

et de cohérence des catalogues ainsi que labelliser les versions de logiciels conformes à un référencement fonctionnel pour les échanges de données”, poursuit Gilles Sauvanaud.

Dématérialisation des factures

“Cet objectif ne peut porter ses fruits en termes de coût que s’il est accompagné d’un mouvement de masse des acteurs de l’optique vers la dématérialisation. Cela implique de passer au zéro papier. Pour cela, il faut élaborer des outils nécessaires et les intégrer aux logiciels comptables. Il faut également mettre en place des plateformes d’intermédiation pour l’accès aux factures”, ajoute Jean-Christophe Leroy.

Standardisation et sécurisation des flux avec les Ocam

“Tous les opticiens savent à quel point la gestion des dossiers dans ce cadre est

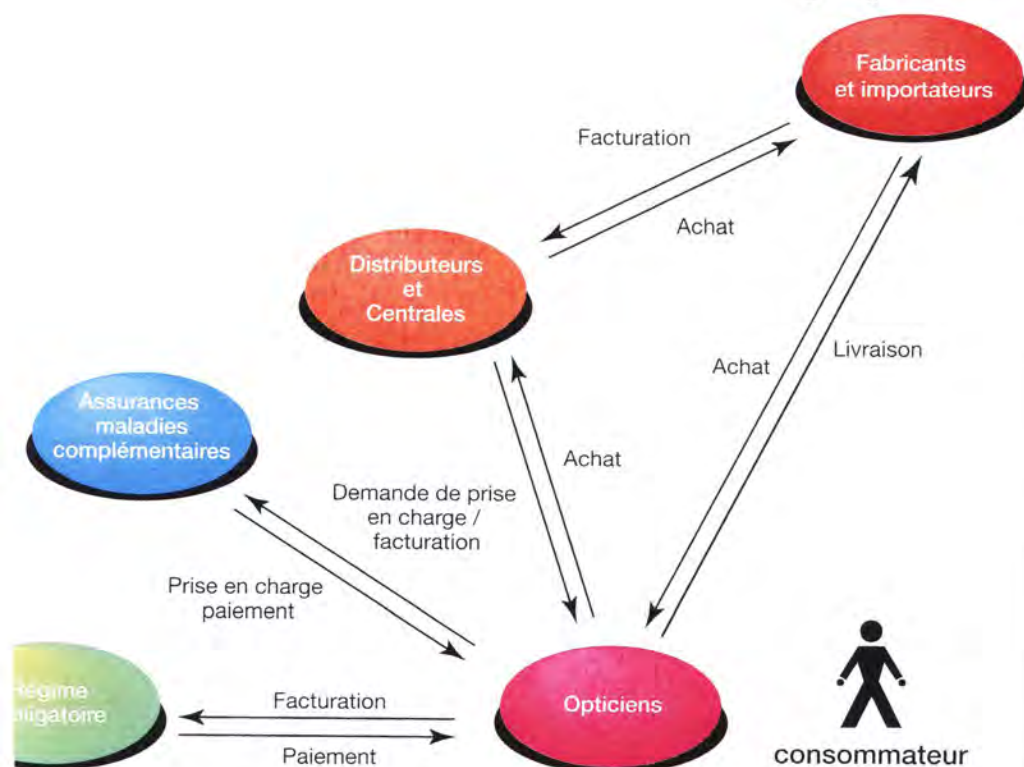
chronophage. La norme OptoAMC, qui gère les demandes de prise en charge, fonctionne mais il faut maintenant normaliser les flux financiers pour atteindre les gains de productivité attendus et avoir un déploiement important”, développe Gilles Sauvanaud rappelant que les projets de l’EDI-Optique avec les complémentaires santé demeurent strictement opérationnels et ne constituent en rien des prises de position politiques. Actuellement l’utilisation stricte des normes IRIS/B2 et Noémie laissent les opticiens sur leur faim. “Pour le moment, le lien entre le paiement et les dossiers correspondants se fait à la main.” L’objectif est d’établir un lien direct entre facturation et informations échangées pour la demande de prise en charge, réduire le règlement des dossiers de trente à cinq jours, alléger les coûts de traitement administratif.

Internationalisation des standards

D’un point de vue commercial, on assiste à une internationalisation des marchés, ce qui entraîne une intensification des échanges de données. “Le principal challenge est maintenant d’harmoniser les standards et d’en assurer le déploiement. Nous avons identifié quatre pays cibles, le Royaume-Uni, l’Espagne, l’Italie et le Benelux. Nous devons faire en sorte que le modèle instauré en France, dont la force est de s’appuyer sur toute la filière, s’implante dans ces pays. Cela facilitera le déploiement des chaînes d’optique françaises en Europe et la diffusion des produits fabriqués ou désignés dans l’Hexagone”, conclut Gilles Sauvanaud.

Ces objectifs devraient permettre à l’EDI-Optique d’être confirmé pour le TIC-PME 2015. Outre l’obtention des subventions de l’Etat, ce programme a pour effet de valoriser la filière vis-à-vis de tous les acteurs extérieurs (financeurs, pouvoirs publics). Un bon moyen également de regagner la confiance du consommateur en faisant la preuve de sa volonté de modernisation et de transparence. | M.-D.G.

Les flux économiques du secteur de l’optique



Ces flux qui se concentrent sur cinq types d’acteurs se sont considérablement accrues compte tenu des évolutions du métier. Aujourd’hui, l’économie numérique concerne plus de 50 % des échanges commerciaux dans le secteur de l’optique en France.