

## ***OPTO-Démat***

### ***Un projet de l'Association EDI-Optique***

Dématérialisation de toutes les factures dans le secteur de l'optique

## Table des matières

<b>1</b>	<b>PRESENTATION DU PROJET</b>	<b>4</b>
<b>1.1</b>	<b>Objectifs et description du projet</b>	<b>4</b>
1.1.1	Contexte de la filière optique	4
1.1.2	Objectifs du projet OPTO-Démat	6
1.1.3	Etat de l'art et préparation du projet OPTO-Démat	6
1.1.4	Actions	8
1.1.5	Résultats attendus	9
1.1.6	Intérêt du projet OPTO-Démat pour la filière	10
1.1.7	Verrous à lever	10
<b>1.2</b>	<b>Organisation des travaux</b>	<b>11</b>
1.2.1	EDI-Optique, porteur de projet	11
1.2.2	Comité de Pilotage	11
1.2.3	Comité Technique	12
1.2.4	Groupe de Travail	12
1.2.5	Directeur de programme	12
<b>1.3</b>	<b>Propriété intellectuelle et industrielle</b>	<b>12</b>
<b>2</b>	<b>DEROULEMENT, ORGANISATION ET COUT DES TRAVAUX</b>	<b>13</b>
<b>2.1</b>	<b>Découpage et description du projet en sous-projets</b>	<b>13</b>
2.1.1	Environnement OPTO-Démat (SP0)	13
2.1.2	Pilotes OPTO-Démat (SP1)	14
2.1.3	Déploiement OPTO-Démat (SP2)	14
<b>2.2</b>	<b>Tableau récapitulatif des efforts</b>	<b>15</b>
<b>2.3</b>	<b>Tableau récapitulatif des dépenses éligibles et des aides demandées</b>	<b>16</b>
<b>2.4</b>	<b>Liste récapitulative des livrables sur l'ensemble du programme</b>	<b>17</b>
<b>2.5</b>	<b>Liste des jalons sur l'ensemble du programme</b>	<b>17</b>
<b>2.6</b>	<b>Planning du programme</b>	<b>18</b>
<b>3</b>	<b>RESULTATS ATTENDUS, INDICATEURS D'EVALUATION ET PERENNITE</b>	<b>19</b>
<b>3.1</b>	<b>Résultats détaillés</b>	<b>19</b>
<b>3.2</b>	<b>Continuité</b>	<b>20</b>

<u>4</u>	<u>COMMUNICATION</u>	<u>21</u>
<u>5</u>	<u>PLAN DE FINANCEMENT</u>	<u>22</u>
<u>6</u>	<u>REMERCIEMENTS</u>	<u>23</u>
<u>7</u>	<u>TABLE DES ILLUSTRATIONS</u>	<u>24</u>

## 1 Présentation du projet

### 1.1 Objectifs et description du projet

#### 1.1.1 Contexte de la filière optique

L'optique ophtalmique en France est un acteur de moyenne importance économique. Avec 6 milliard d'euros de chiffre d'affaires, il est comparable à l'électronique grand-public. Le secteur regroupe environ 6'000 PME, soit 0,6% des entreprises françaises. L'optique représente environ 35'000 emplois en France, tandis que la société française Essilor, leader mondial du marché du verre, emploie à elle seule 43'000 collaborateurs dans le monde.

Un français sur deux porte un équipement optique qu'il renouvelle en moyenne tous les trois ans. Prêt de 20% de la population entrent chaque année dans l'un des 11'500 magasins d'optique.

Les magasins en France sont majoritairement indépendants (48%), 16% sont des succursales ou des franchises, 30% sont affiliés à des enseignes coopératives et 6% appartiennent à des centres mutualistes.

A l'image de nombreux secteurs de la distribution, l'organisation des flux de marchandises, financiers et d'information dans le secteur de l'optique ophtalmique est relativement concentrée. On identifie cinq types d'acteurs:

1. Les fournisseurs (ou fabricants).
2. Les distributeurs (centrales d'opticiens).
3. Les opticiens.
4. Les laboratoires (ou ateliers de montage).
5. Les assureurs (AMC ou AMO).

La sous-traitance jusqu'alors très réduite dans le secteur est en rapide ascension et les problématiques logistiques deviennent donc un enjeu majeur pour la profession. Les principaux laboratoires et ateliers de montage sont internes aux distributeurs ou intégrés chez les verriers.

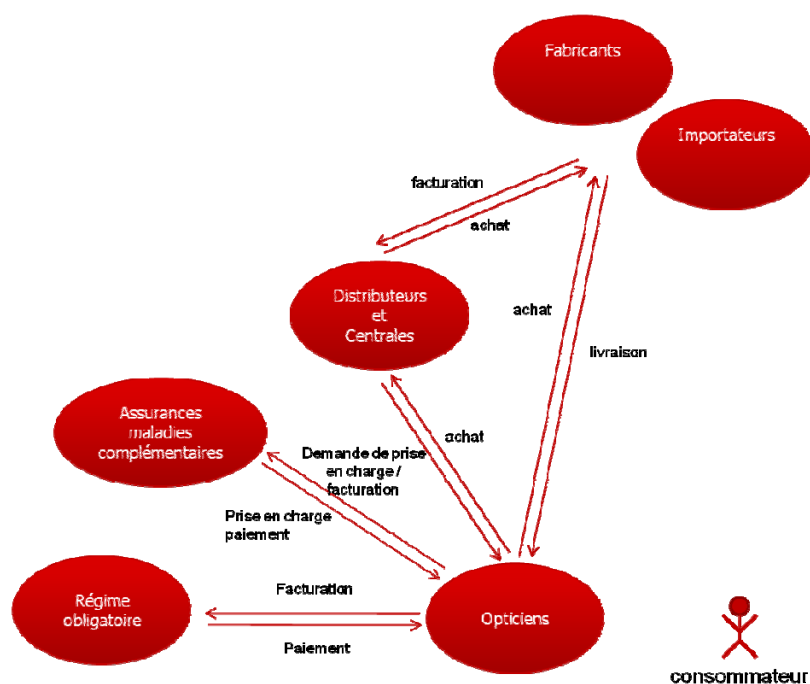


Figure 1: Flux économiques dans le secteur

Depuis une vingtaine d'année, le marché de l'optique en France se structure de manière à être plus efficace. La plus grande partie des magasins étant la propriété d'indépendants, ces derniers se sont regroupés au sein de centrales de services ou de coopératives. Très vite, ces centrales ont développé des compétences dans des domaines aussi variés que l'administration, les achats, la logistique, le marketing et parfois même la production, mettant en œuvre ou non des enseignes. Parallèlement, les groupements succursalistes ont centralisé les départements correspondants et ont complété l'offre en mettant en place des services informatiques, des services de déploiement de magasins, des services de stock centralisés, etc.

La concentration des achats et des règlements de ces achats fut le premier cheval de bataille des centrales. La concentration des flux a eu rapidement pour conséquence la mise en place de la facturation électronique. L'économie générée au moyen du traitement informatisé des flux par ces centrales fut éloquente. C'est alors que les fournisseurs ont promu la définition de standards pour éviter la démultiplication des formats d'échange. Ce qui a permis, depuis, de généraliser les échanges de données informatisés de commande, confirmation de commande, facturation, livraison, faisant de l'optique l'un des leaders du numérique en France. Au-delà de ce qui précède, plusieurs millions d'échanges numériques ont lieu chaque année avec les partenaires financeurs de l'optique.

Une douzaine d'années après le démarrage de la facturation électronique des fournisseurs vers les centrales, ce moyen de facturer est la règle à laquelle aucun fournisseur n'échappe. Toutefois, il faut préciser que, si toutes les factures sont adressées aux centrales et aux groupements électroniquement, il n'en va pas de même des factures adressées aux opticiens. De plus, le système de facturation électronique est dans tous les cas doublé d'un système de facturation papier. En termes de coûts

de gestion, cette double facturation n'est pas du tout à l'avantage des fournisseurs, qui supportent à la fois les coûts de maintenance liés à la gestion électronique et les coûts d'impression et de distribution des factures papier. Ces coûts sont encore augmentés dans le cas où la facture papier est à la fois adressée à la centrale (copie) et à l'opticien (original).

Une analyse fine du marché montre qu'environ 50% des factures originales sont adressés à l'opticien et que l'autre partie est adressée à la centrale.

En fonction de la relation contractuelle entre la centrale et son adhérent ou son coopérateur, deux cas se dégagent:

- Les centrales agissant comme négociants  
Ces centrales et enseignes sont les destinataires des factures au sens fiscal. La facture adressée à l'opticien n'est qu'un duplicata.
- Les centrales agissant comme payeurs «pour le compte de»  
Ces centrales et enseignes ne reçoivent qu'un duplicata de facture. C'est l'opticien qui reçoit la facture fiscale.

### **1.1.2 Objectifs du projet OPTO-Démat**

Le projet a pour but de largement déployer dans l'optique la dématérialisation des factures entre fournisseurs et opticiens, et ce sur une période de 36 mois.

Pour cela, le projet met en œuvre des infrastructures et un support de projet pour appuyer une stratégie ambitieuse de déploiement de la dématérialisation des factures entre fournisseurs et opticiens.

- Les infrastructures se focalisent sur l'identification des acteurs, les moyens de sécurisation, la création d'un annuaire de coffres-forts et l'intégration des factures dans les comptabilités fournisseurs des opticiens. Ces modules fondés sur des Web Services sont, pour la plupart, réutilisables dans les autres contextes d'échanges d'informations dans l'optique.
- Le support de projet a pour objectif, d'une part, d'accompagner les fournisseurs dans leur recherche de prestataires techniques et, d'autre part, de promouvoir efficacement le déploiement des coffres-forts pour tous les opticiens.

### **1.1.3 Etat de l'art et préparation du projet OPTO-Démat**

Depuis deux ans, un Groupe de Travail d'EDI-Optique réunissant une très grande partie des acteurs concernés a été mandaté pour mener une analyse en vue du déploiement de la dématérialisation. Le modèle technique retenu et approuvé par le Conseil d'Administration d'EDI-Optique se résume ainsi:

1. Chaque opticien se dote d'un coffre-fort électronique.
2. Tous les coffres forts électroniques sont recensés dans un annuaire centralisé.
3. Chaque fournisseur produit une facture pdf signé pour chaque client.
4. Un fichier EDI au format OPTOV11 (EDIFACT D96b) et un fichier d'indexation sont associés à chaque facture au format pdf signé au sein d'une archive.
5. Chaque archive est déposée dans le coffre-fort de l'opticien correspondant.
6. Chaque fournisseur maintient son système de relevé de factures en EDI tel qu'actuellement déployé.

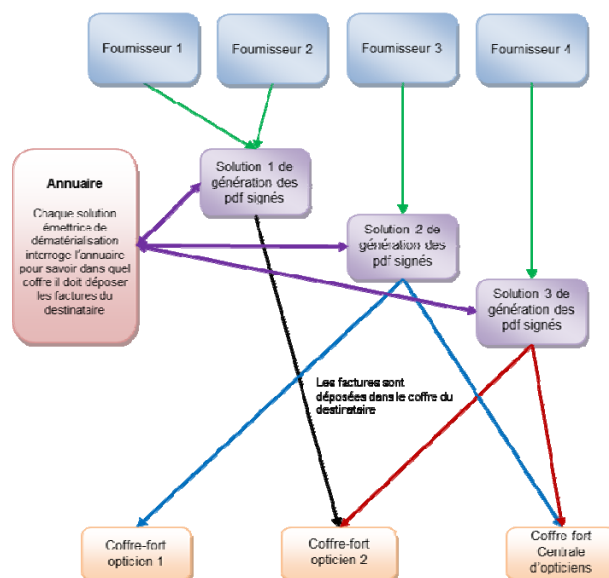


Figure 2: Distribution des factures dématérialisées

Ce modèle technique et le cadre juridique de la dématérialisation sont plus amplement détaillés dans le «Guide de la dématérialisation» pour l'optique publié par l'Association EDI-Optique en avril 2012 (voir pièce jointe).

Le Groupe de Travail a de plus associé à ce guide une série de recommandations:

- Définir deux cahiers des charges:
  - un pour les fournisseurs de coffres-forts, et
  - un pour le développement de l'annuaire.
- Faire les appels d'offre correspondants.
- Réaliser la sélection des partenaires et implémenter les solutions de coffres-forts et l'annuaire.
- Réaliser des pilotes et le projet ainsi que communiquer largement sur la généralisation du pdf signé.
- Définir et mettre en œuvre des outils permettant aux opticiens d'exploiter les informations contenues dans les factures pour une intégration dans leur comptabilité.
- Identifier l'ensemble des acteurs s'engageant à passer à la facture électronique dans un délai maximal de deux ans et signer avec eux un engagement.
- Déployer une partie significative du marché d'ici à fin 2015.

La rédaction des cahiers des charges sera complétée d'ici au mois de juin 2012 et les appels d'offres seront lancés en début d'été de cette année. Ces deux points ne font donc pas partie intégrante du projet. Le reste des recommandations fait l'objet du projet OPTO-Démat.

### 1.1.4 Actions

Le projet OPTO-Démat est découpé en trois sous-projets:

1. Environnement OPTO-Démat:

L'objectif du sous-projet «Environnement» est de construire les infrastructures mutualisées pour faciliter la dématérialisation des factures. Ces infrastructures légères permettront de recenser l'ensemble des coffres-forts et l'ensemble des acteurs du secteur, de valider la conformité aux standards des fichiers de facturation structurés, de mettre au point des outils permettant de simplifier l'intégration des factures structurées dans les systèmes comptables des opticiens. Ce sous-projet sera étalé sur les 36 mois du projet et ajoutera progressivement de nouvelles fonctionnalités aux pilotes et au déploiement.

2. Pilotes OPTO-Démat:

Le sous-projet «Pilotes» a pour objectifs de valider les solutions mises en place du point de vue technique et de la communication. Les pilotes doivent servir de tremplin pour le déploiement massif. Les pilotes associeront des fournisseurs, des opticiens et des prestataires techniques. Les partenaires bénéficieront, en avance de phase sur le marché, des nouvelles fonctionnalités mises au point, d'un support de projet et d'un support technique. Les pilotes seront promus dans la profession et auprès de la presse.

3. Déploiement OPTO-Démat:

Le sous-projet «Déploiement» a pour objectifs d'intégrer au moins 50 fournisseurs et 2000 opticiens dans le cadre opérationnel de la dématérialisation des factures. Ce sous-projet s'appuiera sur l'expérience des pilotes pour industrialiser la dématérialisation. A moindre échelle, le projet doit faciliter la démocratisation des outils d'intégration des factures dans les systèmes comptables des opticiens. Le sous-projet «Déploiement» s'appuiera sur un solide plan de communication impliquant les centrales, les enseignes, les fournisseurs et les prestataires de coffres-forts.

Ces trois sous-projets seront conduits parallèlement. Cette stratégie semble en effet nécessaire pour atteindre les objectifs généraux du projet. Ainsi, le développement sera structuré en étapes qui permettront aux pilotes de démarrer rapidement et d'évoluer dans les services au fur et à mesure. Les premières étapes pilotes étant validées, le déploiement pourra commencer.

L'ensemble des actions s'inscrit dans le respect des standards en place:

- Format pdf pour les factures dématérialisées au sens fiscal.
- Certificats émis par des organismes faisant partie de la liste des autorités de certification du LSTI pour la signature des fichiers pdf.
- Format EDIFACT D96b pour l'intégration des factures.
- Norme AFNOR NF Z42-020 pour les coffres-forts électroniques.



### 1.1.5 Résultats attendus

Le projet OPTO-Démat vise plusieurs objectifs:

- faciliter une dématérialisation massive des factures;
- réduire de façon drastique
  - le coût de la facturation pour les fournisseurs;
  - les coûts administratifs et comptables pour les opticiens.

Les objectifs minimaux de déploiement sur 36 mois sont les suivants:

- 50 fournisseurs producteurs de factures dématérialisées,
- 2'500 opticiens utilisateurs de coffres-forts électroniques.

En pratique, les objectifs de réduction de coût liés au déploiement du projet sont les suivants :

- xxx € l'économie cumulée pour les fournisseurs (hors investissement),

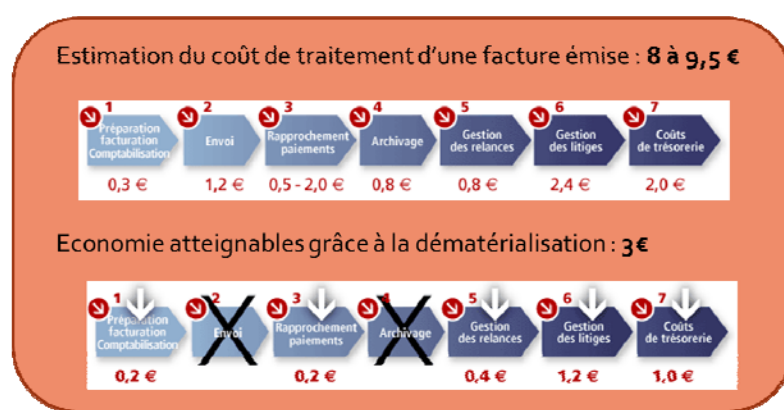


Figure 3: Réduction de coûts par la dématérialisation des factures

L'hypothèse retenue par EDI-Optique dans le cadre de ce projet est une réduction de coûts de 3 euros par facture.

- xxx € par an pour les opticiens (on estime que le coût d'un cabinet comptable est de l'ordre de 1% du chiffre d'affaires et au minimum de 4'000 €. Une économie de xxx% représenterait alors plus de xxxx € par opticien).

Le projet a pour objectif de dématérialiser 4 millions de factures par an dès 2016, soit 16 millions de feuilles de papier ou 80 tonnes de papier (la hauteur d'un immeuble de 60 étages – un peu moins que la Tour Rockefeller à New York).

D'autres résultats sont attendus. Toutefois, ils sont plus difficilement chiffrables:

- la réduction du coût écologique,
- la simplification des processus pour les entreprises multimagasins,
- la réduction du temps en magasin pour le contrôle et la recherche des factures,
- la dématérialisation des factures provenant des fournisseurs qui ne sont pas directement acteurs de l'optique.

Bien entendu, au-delà de ces premiers résultats, l'Association EDI-Optique déploiera la dématérialisation pour l'ensemble des acteurs de la profession. Le financement de l'exploitation des infrastructures opérationnelles communes sera réalisé au moyen d'un coût de référencement et de maintenance payé annuellement par les prestataires de coffres-forts.

### **1.1.6 Intérêt du projet OPTO-Démat pour la filière**

La réduction cumulée des coûts représentent environ  $x$  € par paire de lunettes vendue en France. A terme, on peut estimer cette réduction de coût de  $x$  € à  $xx$  € par équipement, soit  $0,x\%$  du chiffre d'affaires de l'optique. Cette marge nette supplémentaire est stratégique au moment où de fortes pressions sur les prix de vente impliquent une réduction massive des marges de tous les acteurs.

### **1.1.7 Verrous à lever**

La première difficulté pour lancer ce projet était d'obtenir l'accord de tous pour une solution technique unifiée. Ce verrou a été levé au cours des derniers mois par EDI-Optique, qui a pu obtenir l'accord de tous sur la solution à déployer.

Le deuxième point de résistance est le retour sur investissement du projet à l'échelle de chaque entreprise. En effet, la dématérialisation partielle ne tient pas les promesses de réductions de coûts escomptées. Les processus de dématérialisation engendrent des coûts d'investissement qui ne sont couverts rapidement par les économies réalisées qu'à partir du moment où certains volumes sont atteints. Le projet n'est donc intéressant pour la communauté de l'optique dans son ensemble que s'il est accompagné d'un mouvement de masse des acteurs de l'optique vers la dématérialisation. EDI-Optique a déjà entrepris de gros efforts pour lever ce verrou. C'est pourquoi l'ensemble du projet est fondé sur l'engagement d'un grand nombre d'acteurs dans le processus. Cet engagement, pour l'heure informel, doit être formalisé au cours des prochains mois.

Le troisième challenge du projet sera de réussir l'acceptation du «tout numérique» par les opticiens indépendants, et parfois aussi par certains fournisseurs réticents au changement, et de lever les craintes notamment juridiques de ces acteurs. Il s'agit en effet pour beaucoup d'un changement de mentalité. C'est seulement en combinant la communication, la formation et les jeux politiques que cet obstacle pourra être levé. C'est d'ailleurs pour cela qu'EDI-Optique a beaucoup travaillé à la simplification de son message et axera sa communication principalement sur les coffres-forts électroniques et sur le choix de quelques prestataires. Ces derniers participeront à l'effort de communication aux côtés des centrales, des fournisseurs et évidemment d'EDI-Optique. La démarche prend du temps, raison pour laquelle EDI-Optique commence dès maintenant, en avance de phase, à sensibiliser son public via la presse professionnelle. La démarche de communication s'appuiera très vite sur les pilotes réalisés quelques mois après le début du projet.

## 1.2 Organisation des travaux

### 1.2.1 EDI-Optique, porteur de projet

Fondée en 1998 et composée aujourd'hui d'environ 65 membres, l'Association EDI-Optique agit pour le développement et le déploiement d'un référentiel commun à l'ensemble des partenaires de l'industrie de l'optique.

Elle s'adresse à l'ensemble des acteurs de la profession: fabricants (verres, lentilles, montures), distributeurs (groupements, centrales, enseignes) et prestataires de services (EDI, logiciels de gestion de point de vente, sociétés de services). Les particularités métiers de chacun sont ainsi intégrées à la réflexion, afin d'élaborer un référentiel proche des besoins et d'anticiper les évolutions du marché. L'Association accompagne ses membres dans la mise en place de l'EDI standardisé, en leur proposant de l'information, du conseil, des guides, des solutions mutualisées, et en labellisant leurs outils et services. Elle réalise également un annuaire des acteurs de l'EDI dans l'optique pour faciliter sur le terrain la mise en place et l'utilisation de la télétransmission.

L'Association EDI-Optique a quatre axes de développement:

1. définir les structures des messages électroniques entre partenaires du monde de l'optique;
2. établir un référentiel commun, gratuit et accessible à toute la communauté;
3. promouvoir et faciliter le déploiement les échanges normalisés;
4. présenter les différents messages au niveau des organismes officiels, tels que l'AFNOR et l'ISO.

Si l'Association EDI-Optique s'adressait dans un premier temps au marché français, les membres internationaux de l'Association ont, quant à eux, adopté une démarche pragmatique de déploiement à l'étranger et de remontée des besoins en particulier européens. C'est pourquoi l'Association EDI-Optique agit également auprès de l'ISO pour promouvoir ses recommandations au niveau international.

### 1.2.2 Comité de Pilotage

Le Comité de Pilotage a pour responsabilité d'assurer l'atteinte des objectifs. Il décide pour ce faire de toute action nécessaire, entre autres, la poursuite, le recadrage ou l'arrêt du projet.

Les règles suivantes s'appliquent au Comité de Pilotage:

- Il est constitué de 12 membres dirigeants de la profession (4 fournisseurs, 4 distributeurs et 4 éditeurs) et d'un représentant de la DGCIS.
- Les membres du Comité de Pilotage sont cooptés par le Conseil d'Administration d'EDI-Optique.
- Il se réunit au moins une fois par semestre.
- Le président du Comité de Pilotage est élu par les membres.

### 1.2.3 Comité Technique

Le Comité Technique d'EDI-Optique a pour responsabilité de coordonner tous les Groupes de Travail de l'Association afin de garantir la cohérence des travaux. Il est particulièrement en charge du suivi du projet OPTO-Démat. Il se réunit tous les deux mois et s'assure que tous les obstacles opérationnels sont levés.

### 1.2.4 Groupe de Travail

Quatre Groupes de Travail sont mis à disposition du projet:

- Le **GT Démat** constitué de 37 professionnels de l'optique et de la dématérialisation, qui s'est réuni à 6 reprises au cours des 18 derniers mois.
- Le **GT Web Services** constitué de 22 professionnels de l'optique, qui est chargé de définir les standards relatifs aux Web Services pour en faciliter l'utilisation et le déploiement. Il s'est pour l'heure réuni à une seule occasion.
- Le **GT Facture** constitué de 20 professionnels de l'optique et de la finance, qui s'occupe des cahiers des charges des factures structurées. Ce Groupe de Travail existe depuis 2002 et décide de toutes les évolutions à ce sujet.
- Le **GT Qualité** constitué de 35 professionnels de l'optique, qui a pour responsabilité de définir les méthodes et les moyens utilisés pour améliorer la qualité des informations échangées dans l'ensemble des flux de la filière.

### 1.2.5 Directeur de programme

Le directeur de programme a délégation pour coordonner l'ensemble du projet dans le cadre fixé par la convention et par le Comité de Pilotage. Il préside les Groupes de Travail et assure la représentation du projet lors des Comités Techniques et des Comités de Pilotage.

## 1.3 Propriété intellectuelle et industrielle

Les documents issus de ce projet, comme tous les travaux de l'Association EDI-Optique sont propriété de l'Association. L'utilisation des résultats est gratuite, mais soumise à autorisation pour toute modification. Pour ce qui est des développements informatiques, les codes sources sont propriété de l'Association. Ils ne sont toutefois pas publiés et soumis à d'éventuelles restrictions imposées par les auteurs. Tout acteur de l'optique, quel qu'il soit, peut bénéficier de l'usage des travaux. EDI-Optique se réserve la possibilité de transférer la propriété des codes sources à un tiers qu'elle contrôle et de faire payer un droit d'usage destiné à financer l'exploitation du service. Le montant correspondant à ce droit pourrait être différent pour les membres et pour les non-membres de l'Association.

## 2 Déroulement, organisation et coût des travaux

### 2.1 Découpage et description du projet en sous-projets

Le projet est organisé en trois sous-projets.

#### 2.1.1 Environnement OPTO-Démat (SP0)

Responsable	EDI-Optique
Objectifs généraux	Développement des outils mutualisés pour la dématérialisation des factures dans l'optique.
Objectifs détaillés	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sélection des partenaires techniques.</li> <li>• Développement d'un annuaire des coffres-forts et standardisation et des Web Services.</li> <li>• Identification des méthodes de validation des factures EDI et implémentation.</li> <li>• Mise en place             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ d'un référentiel d'identification de tous les fournisseurs et de tous les opticiens français, et</li> <li>○ d'un système pour la délivrance de certificats électroniques pour chacun des fournisseurs et chacun des opticiens.</li> </ul> </li> <li>• Spécification et développement d'un outil pour l'intégration des factures au format OPTO v34 (EDIFACT D96b) dans les comptabilités des opticiens et pour le rapprochement des BL et des commandes.</li> </ul>
Lots	SP0.1: Annuaire de coffres-forts. SP0.2: Référentiel d'identification. SP0.3: Validation des factures. SP0.4: Délivrance des certificats. SP0.5: Outil d'intégration des factures dans les comptabilités.
Durée	Démarrage: 09/2012 Fin: 12/2014
Livrables	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Spécifications             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ de l'outil de validation des factures, et</li> <li>○ de l'outil d'intégration des factures.</li> </ul> </li> <li>• Documentation et rapport de mise en service             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ de l'annuaire de coffres-forts,</li> <li>○ du référentiel d'identification,</li> <li>○ de l'outil de validation des factures, et</li> <li>○ de l'outil d'intégration des factures.</li> </ul> </li> <li>• Description du système de délivrance des certificats.</li> </ul>

Figure 4: Tableau synthétique «Environnement OPTO-Démat»

### 2.1.2 Pilotes OPTO-Démat (SP1)

Responsable	EDI-Optique
Objectifs généraux	Validation des outils mutualisés et du processus de déploiement.
Objectifs détaillés	Trois types de pilotes seront organisés. Pour chaque pilote, le sous-projet comprendra les tâches suivantes: <ul style="list-style-type: none"> <li>• création des pilotes (recrutement des partenaires),</li> <li>• supervision des pilotes (suivi de projet),</li> <li>• assistance technique (création des coffres-forts, sélection des fournisseurs et des solutions techniques, suivi technique),</li> <li>• promotion des projets, et</li> <li>• collecte des retours.</li> </ul>
Lots	SP1.1: Pilotes coffre-fort, création et distribution des pdf signés. SP1.2: Pilotes de validation des factures OPTO v34 et d'intégration dans les systèmes comptables.
Durée	Démarrage: 01/2013 Fin: 06/2014
Livrables	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rapport d'évaluation et actions correctives des pilotes SP1.1.</li> <li>• Rapport d'évaluation et actions correctives des pilotes SP1.2.</li> </ul>

Figure 5: Tableau synthétique «Pilotes OPTO-Démat»

### 2.1.3 Déploiement OPTO-Démat (SP2)

Responsable	EDI-Optique
Objectifs généraux	Déploiement des solutions sur un minimum de 50 fournisseurs et 2500 opticiens.
Objectifs détaillés	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Promotion et support du déploiement des coffres-forts chez les opticiens français et de la dématérialisation des factures auprès des fournisseurs/centrales/enseignes.</li> <li>• Déploiement d'outils de validation et d'intégration des factures au format OPTO v34 (EDIFACT D96b) dans les comptabilités des opticiens et rapprochement des bulletins de livraison et des commandes.</li> </ul>
Lots	SP2.1: Déploiement. SP2.2: Coordination globale et suivi des tableaux de bord.
Durée	Démarrage: 09/2013 Fin: 09/2015
Livrables	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tableaux de bord semestriels de déploiement.</li> <li>• Rapport final de projet.</li> </ul>

Figure 6: Tableau synthétique «Déploiement OPTO-Démat»

## 2.2 Tableau récapitulatif des efforts

N° de SP/Lot	Nom du SP/Lot	EDI-Optique (en hommes.mois)
<b>SP0</b>	<b>Environnement OPTO-Démat</b>	
SP0.1	Annuaire des coffres-forts / Web Services	
SP0.2	Référentiel d'identification	
SP0.3	Validation des factures	
SP0.4	Délivrance des certificats	
SP0.5	Outil d'intégration des factures en comptabilité	
<b>SP1</b>	<b>Pilotes OPTO-Démat</b>	
SP1.1	Pilotes coffre-fort, création et distribution des PDF signés	
SP1.2	Pilotes de validation des factures OPTOv34 et d'intégration en comptabilité	
<b>SP2</b>	<b>Déploiement OPTO-Démat</b>	
SP2.1	Déploiement	
SP2.2	Coordination globale et suivi des tableaux de bord	
<b>Total général</b>		

Figure 7: Tableau des efforts

**Note 1:** Ce tableau des efforts ne prend pas en compte l'effort bénévole des membres d'EDI-Optique qui participent gratuitement aux réunions des Groupe de Travail, du Comité Technique et du Conseil d'Administration de l'Association. Cet effort peut être chiffré pour ce projet à 12 hommes.mois.

**Note 2:** Ce tableau ne prend en compte que les efforts de réalisation et de conduite du changement. Les efforts liés à l'exploitation des systèmes mis en place sont donc exclus de l'estimation.

## 2.3 Tableau récapitulatif des dépenses éligibles et des aides demandées

Description par poste et coût total des dépenses éligibles du projet.

Section	Activité	Total (en euros)
<b>1</b>	<b>Réalisation du projet</b>	
1.1	Spécifications/ Groupes de Travail	
1.2	Implémentation	
1.3	Direction de projet	
1.4	Frais	
<b>2</b>	<b>Exploitation</b>	
<b>3</b>	<b>Conduite du changement</b>	
<b>Total Assiette</b>		

Figure 8: Tableau des dépenses

Montant de l'aide demandée.

Section	Activité	Total (en euros)
<b>1</b>	<b>Réalisation du projet</b>	
<b>2</b>	<b>Exploitation</b>	
<b>3</b>	<b>Conduite du changement</b>	
<b>Total de l'aide</b>		

Figure 9: Tableau des demandes d'aides



## 2.4 Liste récapitulative des livrables sur l'ensemble du programme

Date de livrable	Sous-projet	Nom de livrable
30.09.2013	Environnement OPTO-Démat (SP0)	Spécifications de l'outil de validation des factures
30.06.2013	Environnement OPTO-Démat (SP0)	Documentation et rapport de mise en service de l'annuaire de coffres-forts
30.06.2013	Environnement OPTO-Démat (SP0)	Documentation et rapport de mise en service du référentiel d'identification
30.12.2013	Déploiement OPTO-Démat (SP2)	Tableau de bord semestriel de déploiement (1)
30.06.2014	Environnement OPTO-Démat (SP0)	Documentation et rapport de mise en service de l'outil de validation des factures
30.06.2014	Pilotes OPTO-Démat (SP1)	Rapport d'évaluation et actions correctives des pilotes SP1.1
30.06.2014	Déploiement OPTO-Démat (SP2)	Tableau de bord semestriel de déploiement (2)
30.12.2014	Environnement OPTO-Démat (SP0)	Description du système de délivrance des certificats
30.12.2014	Déploiement OPTO-Démat (SP2)	Tableau de bord semestriel de déploiement (3)
30.03.2015	Environnement OPTO-Démat (SP0)	Spécifications de l'outil d'intégration des factures
30.06.2015	Déploiement OPTO-Démat (SP2)	Tableau de bord semestriel de déploiement (4)
30.09.2015	Environnement OPTO-Démat (SP0)	Documentation et rapport de mise en service de l'outil d'intégration des factures
30.09.2015	Pilotes OPTO-Démat (SP1)	Rapport d'évaluation et actions correctives des pilotes SP1.2
30.09.2015	Déploiement OPTO-Démat (SP2)	Rapport final de projet

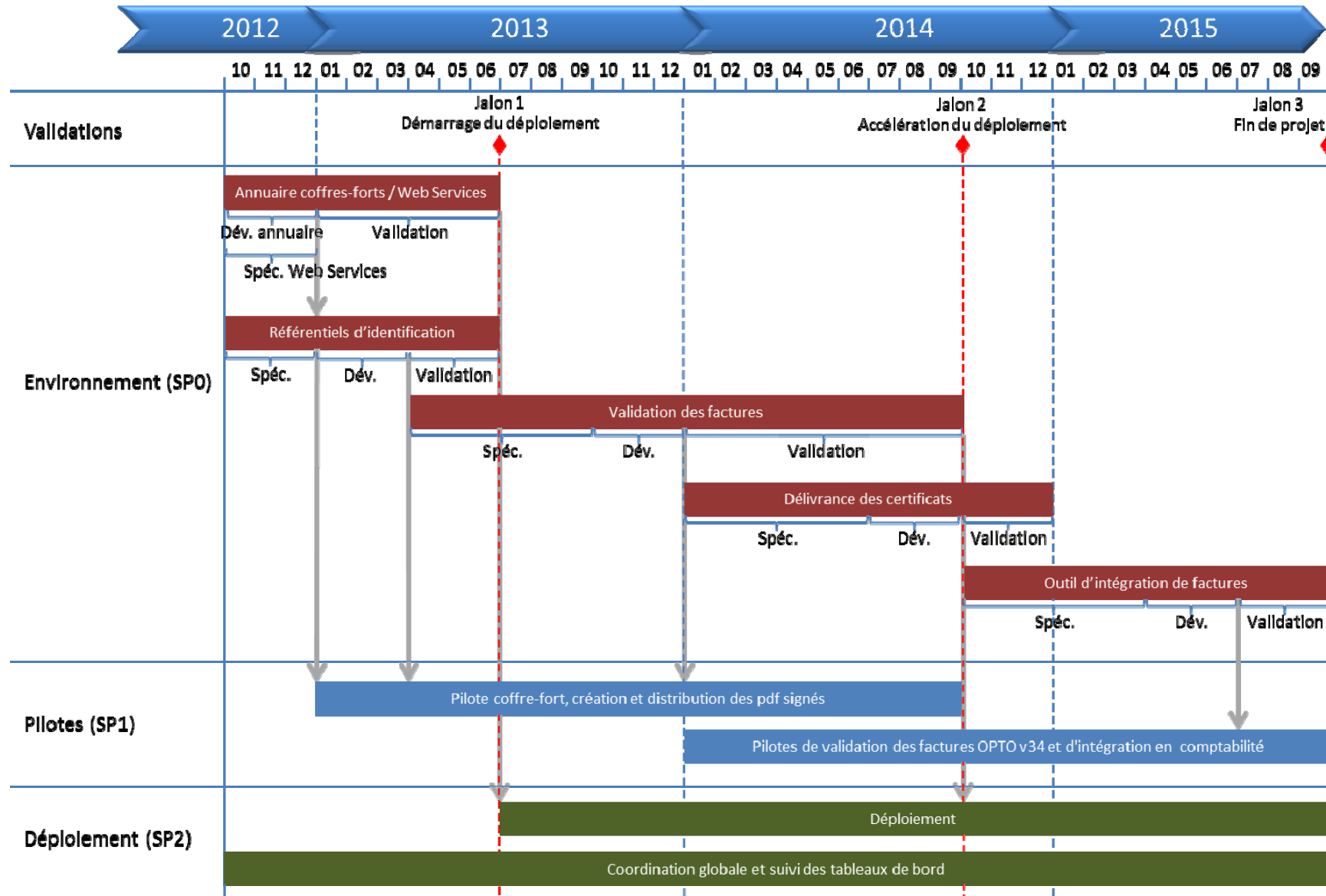
Figure 10: Tableau des livrables

## 2.5 Liste des jalons sur l'ensemble du programme

Etape	Objectif	Période		
Jalon 1	Démarrage du déploiement	juin 2013		
Jalon 2	Accélération du déploiement	juin 2014		
Jalon 3	Fin du projet	septembre 2015		
<b>Total</b>				

Figure 11: Tableau des jalons

## 2.6 Planning du programme



### 3 Résultats attendus, indicateurs d'évaluation et pérennité

#### 3.1 Résultats détaillés

##### Objectifs quantitatifs

Nombre de fournisseurs ayant déposé au moins 100 pdf signés	50
Nombre d'opticiens ayant un coffre-fort actif	2'000
Nombre de centrales d'achat ayant un coffre-fort actif	4
Nombre total de factures au format pdf signé	1'333'000
Nombre total de validations de factures	600
Nombre de fournisseurs ayant validé au moins une facture	40
Nombre d'utilisations de l'outil d'intégration de facture	1'000
Economie générée pour les fournisseurs	
Economie générée pour les opticiens	
Nombre d'opticiens recensés dans le référentiel	11'000
Nombre de fournisseurs recensés dans le référentiel	250
Nombre de fournisseurs participant aux pilotes	6
Nombre d'opticiens participant aux pilotes	30
Taux d'échec de routage des factures	>4%
Taux d'échec de validation	>4%
Taux de disponibilité des outils	>96%

Figure 13: Tableau des objectifs quantitatifs

##### Projection du nombre d'utilisateurs opticiens et fournisseurs par trimestre

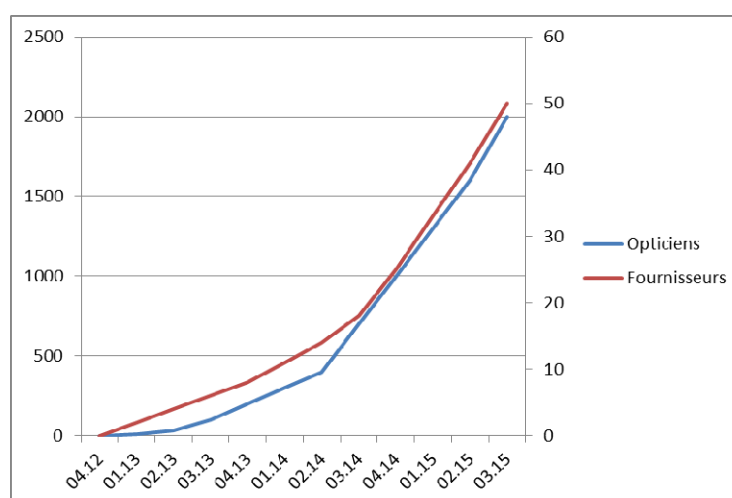


Figure 14: Graphique de progression du nombre d'utilisateurs

### **3.2 Continuité**

Le projet EDI-Optique s'inscrit dans le cadre exact de la mission de l'Association EDI-Optique. Au-delà de la fin du projet, l'Association se porte garante de la continuité des travaux de normalisation, de promotion du déploiement, et de la mise à disposition des outils mutualisés.

## 4 Communication

Le plan suivant est une proposition. Il doit être validé par le Comité de Pilotage en fonction des résultats. L'objectif est d'imposer progressivement la dématérialisation à tous les acteurs (opticiens et fournisseurs).

Date	Activité	Média
06.2013	<b>Activité:</b> Démonstration des résultats des pilotes et lancement du déploiement <b>Objectif:</b> 1 <sup>re</sup> présentation du projet	Réunions communautaires
06-09.2013	<b>Activité:</b> Rencontre avec chacune des centrales. <b>Objectif:</b> - Création d'une offre de coffres-forts par centrale et préparation d'une campagne à destination des opticiens pour le Silmo - La dématérialisation devient une condition de référencement dès 2015	Réunions spécifiques
09.2013	<b>Activité:</b> Presse pro <b>Objectif:</b> Communication vers les opticiens des offres de coffres-forts en partenariat avec les prestataires choisis	Communiqué de presse pour la presse pro
03.2014	<b>Activité:</b> 1 <sup>re</sup> journée de la démat <b>Objectif:</b> Communication vers les dirigeants d'entreprise	Réunion ouverte à la presse pro et à la presse informatique
04.2014	<b>Activité:</b> Communication des centrales <b>Objectif:</b> Communiquer la démat comme condition de référencement	Lettre aux fournisseurs par les centrales
06.2014	<b>Activité:</b> Presse pro <b>Objectif:</b> Communication de tendance avec les premiers chiffres un an après (500 opticiens, 100'000 factures)	Communiqué de presse pour la presse pro
09.2014	<b>Activité:</b> Communication des centrales <b>Objectif:</b> Accélération du déploiement des coffres-forts	Communication par les centrales vers leurs membres
09.2014	<b>Activité:</b> Communication des fournisseurs <b>Objectif:</b> Accélération du déploiement des coffres-forts	Communication par les fournisseurs vers leurs clients
03.2015	<b>Activité:</b> 2 <sup>e</sup> journée de la démat <b>Objectif:</b> Communication vers les dirigeants d'entreprise	Réunion ouverte à la presse pro et à la presse informatique
06.2015	<b>Activité:</b> Presse pro <b>Objectif:</b> Communication de tendance avec les chiffres deux ans après (1'700 opticiens, 900'000 factures). Retour sur investissement	Communiqué de presse pour la presse pro
09.2015	<b>Activité:</b> Presse pro <b>Objectif:</b> Fin du projet TIC-PME 2015	Communiqué de presse pour la presse pro

Figure 15: Plan de communication

## 5 Plan de financement

L'Association EDI-Optique financera les xxx à sa charge à partir des cotisations annuelles de ses membres, soit plus de xxx € par année, et de ses réserves, soit environ xxx euros au 31.12.2011. L'exploitation au-delà du projet sera quant à elle financée via la facturation de services aux usagés.

## 6 Remerciements

Ce document n'aurait pas pu être réalisé sans les contributions du président ni des membres du Conseil d'Administration et du Comité Technique d'EDI-Optique. Nos remerciements vont également aux équipes de la DGCIS qui ont guidé la réalisation du document.

## 7 Table des illustrations

Figure 1:	Flux économiques dans le secteur.....	5
Figure 2:	Distribution des factures dématérialisées .....	7
Figure 3:	Réduction de coûts par la dématérialisation des factures.....	9
Figure 4:	Tableau synthétique «Environnement OPTO-Démat».....	13
Figure 5:	Tableau synthétique «Pilotes OPTO-Démat» .....	14
Figure 6:	Tableau synthétique «Déploiement OPTO-Démat».....	14
Figure 7:	Tableau des efforts .....	15
Figure 8:	Tableau des dépenses.....	16
Figure 9:	Tableau des demandes d'aides .....	16
Figure 10:	Tableau des livrables .....	17
Figure 11:	Tableau des jalons .....	17
Figure 12:	Planning du programme.....	18
Figure 13:	Tableau des objectifs quantitatifs.....	19
Figure 14:	Graphique de progression du nombre d'utilisateurs .....	19
Figure 15:	Plan de communication.....	21