

Newsletter

N° 3

Octobre 2009

Edito: L'EDI au secours de l'image de l'opticien

La profession d'opticien est, depuis quelques temps, sous le feu constant des critiques par le biais de la presse et de la télévision. Elles dénoncent ses prétendues pratiques déloyales, son non-respect de la réglementation et les escroqueries aux complémentaires santé en produisant de fausses factures.

Si ces allégations peuvent concerner des cas particuliers, elles ne peuvent en aucun cas s'appliquer à toute une profession. Malheureusement, le mal est fait et oblige aujourd'hui les opticiens à se justifier et à démontrer leur professionnalisme. Il devient crucial de redonner une image positive de la profession aux yeux des pouvoirs publics, des ophtalmologistes, des consommateurs et des complémentaires santé.

Des tentatives ont déjà été engagées dans ce sens par la création de chartes, la-

bels et autres certifications, pour rassurer les différents interlocuteurs de l'opticien. Ces initiatives sont intéressantes, mais n'ont pas encore l'efficacité qu'elles devraient avoir si elles étaient concertées et communes à toute la profession.

Parmi les bonnes pratiques, l'EDI améliore la transparence des activités, notamment pour les complémentaires santé. A partir du moment où l'opticien utilise des flux informatisés standardisés pour la gestion de son activité, il peut facilement démontrer la clarté des opérations qu'il effectue et son respect d'une éthique professionnelle.

Les enseignes et groupements l'ont bien compris. Certains imposent dans ce but des logiciels de gestion standardisés dans les magasins, réduisant ainsi la liberté des contrevenants. La promotion du tout électronique est la continuité natu-



Jean-Gabriel Josse
Président

relle de cette logique.

Dans la démarche de certification de services, l'EDI est un atout évident en termes de traçabilité et de standardisation des processus. Un atout clé alors que la certification de services est en voie d'être requise pour obtenir l'agrément des complémentaires santé .

Utiliser l'EDI, c'est apporter de la transparence au marché de l'optique et se donner ainsi les moyens de revaloriser l'image de l'opticien.

Dans ce numéro

Productivité	2
EUROMCONTACT	2
Complémentaires	2
Nouveaux membres	3
Technologie	3
Factures électroniques	4

La presse en parle

Productivité des magasins, anniversaire, nouveaux standards, projet TIC-PME,

les thèmes abordés par EDI -Optique ne manquent pas. La presse s'en fait régulière-

ment l'écho. Retrouvez les articles les plus significatifs sur le blog d'EDI-Optique.

Pour en savoir plus, lisez le blog:

<http://blog.edioptique.com>

Gagner des points de productivité

Publiée en avril 2009, l'étude de productivité menée par EDI-Optique fait ressortir une amélioration potentielle de 10% à 15% de la productivité en magasin. De tels gains s'appuient sur trois mesures phares:

1. L'informatisation des échanges avec les complémentaires santé permettrait de réduire le temps de traitement des dossiers tiers payants de 20% et

de gagner 10 à 15 jours de trésorerie globale.

2. Le référencement informatisé des produits montures et lentilles épargnerait à chaque magasin de 10 à 15 jours de saisie par an.

3. La dématérialisation des factures et des avoirs permettrait d'économiser de 30% à 60% des frais comptables et de 5 à 10 jours de temps passé au

contrôle des factures et au règlement des litiges sur les avoirs.

Si les gains de productivité sont évidents, la principale question que soulèvent les conclusions de cette étude est celle de l'utilisation du temps libéré. En effet, en règle générale les gains en la matière se traduisent en temps mort! Il y a là un défi à relever pour changer les habitudes.

Nouveaux membres

La société Menicon et le GIE Area Santé ont rejoint l'Association EDI-Optique, ce qui porte à 53 le nombre des membres de cette dernière.

EUROMCONTACT: collaboration pour un standard européen

L'EUROMCONTACT est la Fédération européenne des associations nationales et des entreprises internationales de contactologie. C'est une organisation visant à promouvoir la contactologie des points de vue commercial, politique, qualité et sécurité. A l'occasion de son assemblée générale, l'EUROMCONTACT s'est

penchée sur les standards d'échanges de données en Europe. Constatant leur manque d'uniformisation et leur complexité croissante l'EUROMCONTACT a décidé, en partenariat avec EDI-Optique, d'ouvrir un chantier de standardisation européen. S'appuyant sur les travaux d'EDI-Optique, mais aussi de Spectaris en Alle-

magne, l'EUROMCONTACT a fixé un calendrier sur une année pour améliorer la convergence des standards. Helmer Schweizer, ancien président de l'organisation, et Jean-Christophe Leroy coordonneront le Groupe de Travail dont la première tâche sera de recenser les échanges et les standards.

2010, l'année OPTOAMC

Si les échanges électroniques avec les assurances complémentaires santé font débat depuis déjà deux ans, l'année 2010 sera l'année du déploiement.

De nombreux projets sont actuellement en phase pilote pour un démarrage au début 2010. L'enjeu est important pour les opticiens.

Il s'agit pour eux de réduire le temps administratif passé sur les dossiers (en moyenne 25 minutes par dossier de remboursement) et d'accélérer le remboursement.

L'Association EDI-Optique reprendra d'ailleurs au mois de novembre les travaux techniques avec les trois familles de complémentaires (FFSA, FNMF et

CTIP), pour éviter toute cacophonie lors des déploiements.

En parallèle, un cahier des charges sera rédigé par EDI-Optique pour les plateformes d'échanges. Les premiers résultats sont attendus en avril. Toutefois, les échanges seront déjà bien réels avant cette date.

A la pointe de la technologie

Très grand consommateur d'échanges de données, le domaine de l'optique est à la pointe des technologies. Alors que plus de 50% du business sont passés à l'électronique au cours des dernières années, la filière a lancé des travaux pour l'adoption des standards de l'ONU en matière d'eBusiness. Ce faisant, l'optique prend un temps d'avance sur le reste de la distribution.

Avec plus de 90% de facturation électronique, plus de 50% de commandes électroniques, les opticiens sont des adeptes des échanges en EDIFACT depuis de nombreuses années. Tout comme l'automobile ou les industries lourdes, et ce malgré la petite taille de ses sociétés, l'optique est arrivée à standardiser et à déployer ces échanges, s'appuyant sur la force de frappe de l'Association EDI-Optique qui regroupe une très grande partie des acteurs de la filière.

Les métiers de l'optique et ceux des fournisseurs de la branche changent rapidement; l'innovation technologique dans les produits, l'adaptation croissante des verres aux porteurs, la globalisation des acteurs et la centralisation de la production requièrent une amélioration de la flexibilité des échanges de données. Clé de voûte des échanges dans ce domaine très complexe, les catalogues électroniques doivent gagner en souplesse. Après un suivi opérationnel de plusieurs années, EDI-Optique a décidé de s'appuyer sur les nouvelles normes eBusiness de l'ONU, l'ebXML.

Si ces normes n'étaient pas encore matures il y a quelques années, elles sont maintenant stabilisées, bénéficiant de l'expérience accumulée durant 25 ans des normes EDIFACT et de 7 ans de genèse des normes XML.

Labellisé par le plan gouvernemental TIC-PME 2010 qui vise à favoriser les échanges électroniques dans une vingtaine de filières en France, le programme de rénovation des échanges mené par EDI-Optique adopte une démarche très structurée. Après une année passée au recensement des besoins, la centaine d'experts impliqués dans les travaux a remis sa copie en mars 2009. C'est alors que le processus d'adoption du standard ebXML pour les catalogues multi-industries a démarré. Définition des processus, choix et assemblages des composants ebXML, documentation dans les outils de modélisation, puis générations de la documentation, furent entrepris. Pour Rémy Marchand, expert en charge de l'accompagnement technique des 22 projets du programme TIC-PME mettant en avant les normes

ebXML: *le travail présenté est tout à fait impressionnant. Le respect des méthodes conçues par les experts UNCEFACT et le bon emploi des outils donnent au projet EDI-Optique les meilleures garanties de succès, car elles permettront d'en déployer les résultats sans difficulté. Ce projet est un exemple pour ceux qui pensent que l'improvisation permettrait d'aller plus vite à l'essentiel.*

Place désormais à l'expérimentation. *Les éditeurs de logiciels de gestion de points de vente ont massivement adhéré au programme pilote, tout comme les verriers et les laboratoires de contactologie. Les lunetiers ne sont pas en reste d'ailleurs,* déclare Jean-Christophe Leroy, directeur du programme EDI-Optique. Ce programme commencé en mai 2009 et s'étalant sur une année vise à évaluer les gains de productivité et de flexibilité qu'apporteront les nouveaux standards et la mise en place des bonnes pratiques préconisées par EDI-Optique.

Participants aux pilotes

Industriels

Bausch & Lomb
BBGR
Carl Zeiss Vision
Ciba Vision
Essilor
L'Amy
Lafont
Luxottica
Novacel
Ophtalmic

Logiciels

AtoSoft
CosiumOptic
Convergence
Lio
Opium
PVO
Synergie

Bon déploiement de l'EDI dans votre entreprise!

Association EDI-Optique

185, rue de Bercy
75579 PARIS Cedex 12

Téléphone:
+33 1 43 46 27 56
Télécopie:
+33 1 43 46 27 58
Messagerie:
info@edi-optique.org

Créée en 1998, EDI-Optique s'est donnée pour mission de participer aux activités de normalisation des échanges informatisés, de promouvoir et de développer ces échanges sur le plan international, de contribuer à la certification d'outils en ce sens, de prendre en compte les besoins d'évolution, de réaliser les mises à jour nécessaires et de diffuser à ses membres et partenaires les ouvrages techniques.

L'Association EDI-Optique regroupe 55 fabricants, distributeurs et fournisseurs de services dans le domaine de l'optique.

Facture électronique: on peut y aller

C'est décidément l'Arlésienne!... On en parle depuis des années, mais elle n'arrive jamais. Tel pourrait être le discours des fournisseurs en matière de facturation électronique. Si tous envoient leurs factures en électronique, pas question de se séparer du papier.

La légende devient pourtant réalité. Plusieurs fournisseurs mettent le pied à l'étriller.

Dans l'objectif d'accélérer ce mouvement, EDI-Optique a élaboré un programme en trois points.

1. EDI-Optique publie au mois de novembre le nouveau standard de facturation OPTOV34, qui est désormais conforme aux réglementations française et européenne pour la dématérialisation fiscale.
2. EDI-Optique a mené durant l'été une étude pour identifier le destinataire de la facture fiscale. Deux cas se dégagent de l'étude.

Société	Négociant	Payeur pour le compte de
Afflelou		X
Alliance	X	
Atol	X	
Audiopic	X	
CDO		X
Cooptimut		X
GuildInvest		X
Grand Vision	X	
Luz		X
Rêv		X
Synoptis	X	

Rôle des centrales dans la facturation

Les 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 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.

Pour les négociants, la dématérialisation est facilitée, tandis que, pour les

payeurs «pour le compte de», l'accord de chaque opticien doit être obtenu.

3. EDI-Optique lance un «pacte de dématérialisation» dans lequel les membres de l'Association s'engagent à la dématérialisation totale au cours des trois prochaines années.

Avec ce programme tous les ingrédients sont réunis pour faire disparaître plus de 50 tonnes de factures annuelles.

