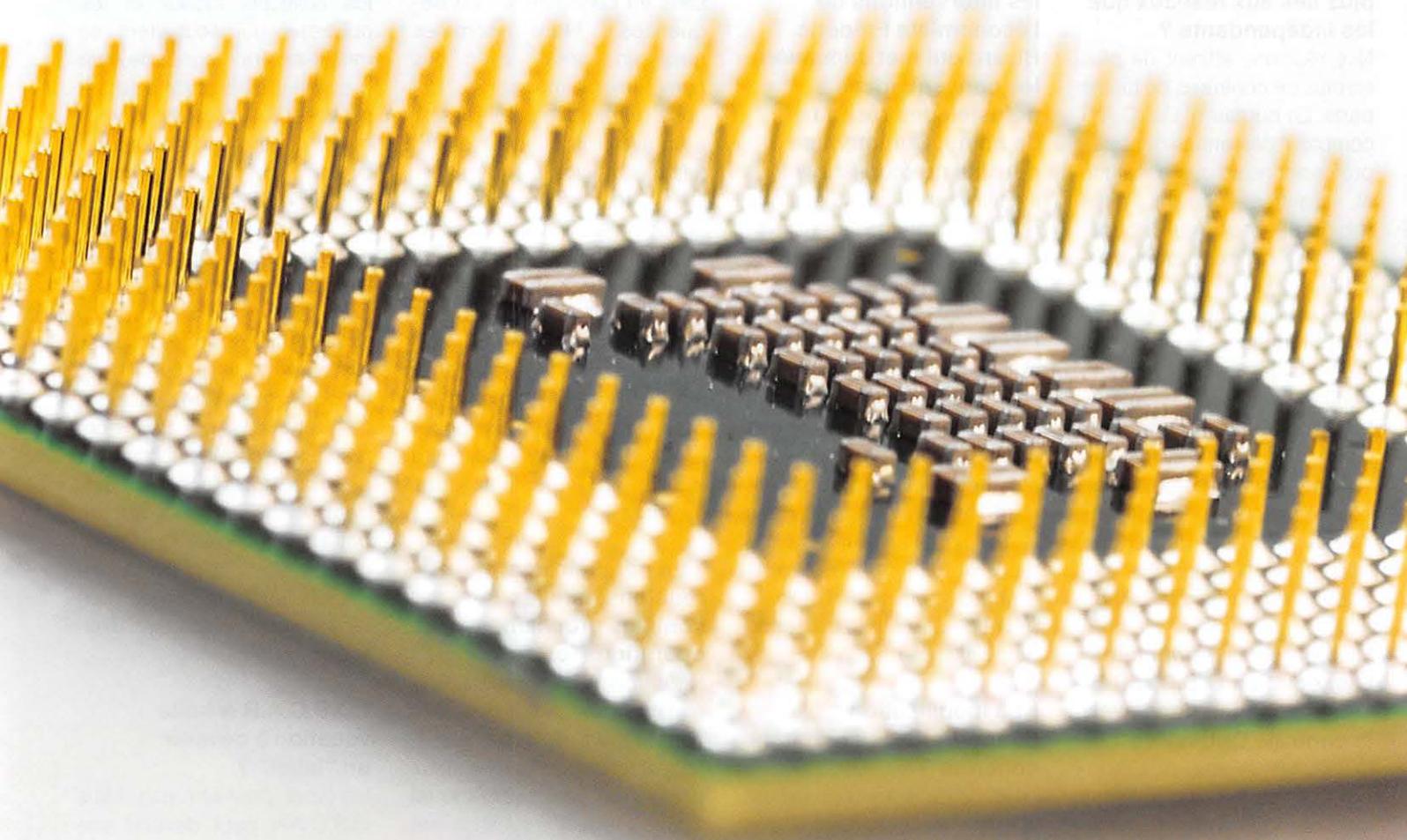


LE LOGICIEL

MAGASIN, NOUVE

DRIVER DE BUSI



AU ESS

A l'origine simple outil de gestion, le logiciel point de vente devient une solution globale qui, dans un contexte de concurrence accrue, vous aide à accompagner les mutations du métier, à vous différencier, à anticiper les attentes des clients ou encore à manager vos équipes.

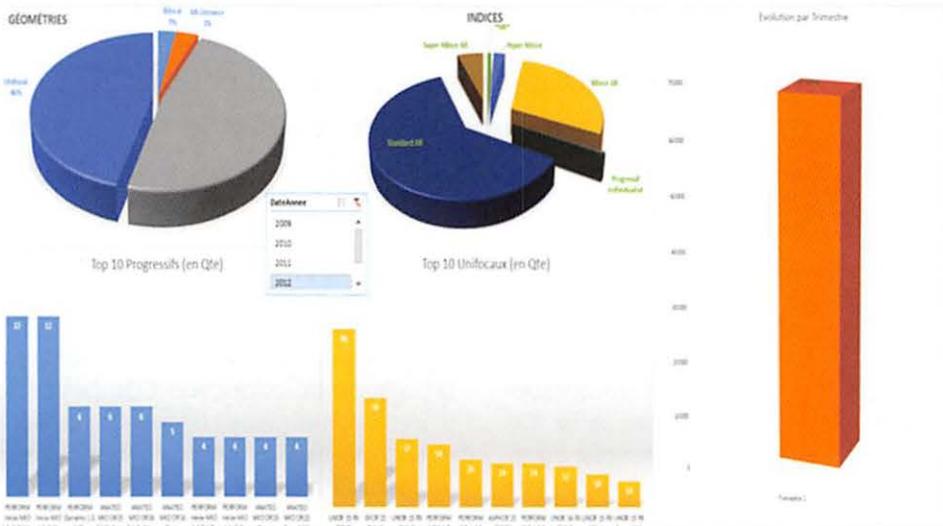
Dans un environnement métier de plus en plus complexe, le logiciel magasin se pose comme un collaborateur multitâches à la fois capable d'alléger les contraintes administratives, d'optimiser son offre, de communiquer efficacement auprès des clients et des prescripteurs, de valoriser son professionnalisme... et ce, sans fatigue, ni plantage ! Pour les éditeurs, cela implique de développer une multitude de fonctionnalités et d'adopter une approche globale. « *Un logiciel innovant est avant tout un logiciel convivial, intuitif, qui doit anticiper les évolutions du métier d'opticien demandées par les verriers, les caisses primaires, les complémentaires ou les réformes législatives* », résume Jacques Duchez, responsable de la société IDM, éditeur de ProOptic V5. « *De manière générale, un logiciel doit optimiser le business de l'opticien, qu'il s'agisse de sa relation client, du tiers payant, du stock, etc., bien au-delà de l'agrément SESAM-Vitale et du service SCOR* », ajoute Eric Uzan, responsable d'Opticemarket, qui commercialise la solution Optic-Box. Premier impératif : l'interaction avec les partenaires

de l'opticien (fournisseurs via l'intégration des flux EDI, Ocam, régimes obligatoires...) et le développement du "zéro papier". « *Il s'agit de faire gagner du temps à l'opticien. Les échanges de données contribuent à éviter des ressaisies (et donc des erreurs) et permettent une*

traçabilité », explique Catherine Leroi, responsable de la société 2ABL qui édite Alpha Vision. **Eyes-Road, en tant que plateforme de traduction EDI, bénéficie d'une vision large des besoins de la filière et abonde dans le même sens : pour son directeur, Philippe Cellier, le logiciel doit couvrir (presque) tous les besoins de l'utilisateur et, en ce qui concerne leurs services, l'innovation réside essentiellement dans l'intégration complète et transparente entre la plateforme et le logiciel, « à tel point que l'opticien obtient toutes les informations qu'il souhaite (prix, disponibilités, visuels, états des commandes, etc.) sans avoir à quitter son logiciel, sans être obligé de se connecter à un/des site(s) Internet, de téléphoner à un/des fournisseur(s) pour obtenir les informations attendues... »** Autre incontournable : la gestion des relations avec les financeurs RO et RC, avec pour but l'amélioration de la trésorerie. « *Un logiciel*

Le logiciel, garant de la légalité

Le logiciel et l'architecture informatique proposée par l'éditeur doivent « *intégrer les nouvelles règles de sécurisation et de protection des données* », souligne Eric Huet, DG d'Ocuco France. Il s'agit notamment de garantir l'hébergement des données de santé dans un centre informatique agréé, de gérer les normes imposées par la Cnil ou encore d'intégrer le futur règlement européen sur la protection des données personnelles. Au 1^{er} janvier 2018, les logiciels opticiens devront également, en tant que logiciels de caisse, être certifiés dans le cadre de la lutte contre la fraude à la TVA. Dans ce contexte, Eric Uzan (Opticemarket) recommande aux opticiens d'opter pour un outil évolutif.



Le logiciel eStat d'Ocuco génère des statistiques pointues et personnalisées.

innovant évolue avec la technologie, les modes de communication et surtout avec les nouvelles exigences administratives assez lourdes du tiers payant », estime ainsi Frédéric Chaumont, gérant d'Optojet. Son opinion est partagée par l'ensemble des acteurs. Concrètement, cela implique « la dématérialisation complète des flux avec les AMO et AMC (OptoAMC, SESAM-Vitale, dématérialisation des ordonnances via SCOR), l'accès aux conventions et grilles tarifaires Ocam en temps réel depuis le logiciel et l'automatisation des outils de gestion et de suivi de la dette tiers payant », analyse Eric Huet, directeur général d'Ocuco France. « L'idée est de robotiser au maximum pour soulager le quotidien des opticiens », corrobore Julien Michel, directeur de VerticalOptic.com, éditeur d'IvoirNet.

FONCTIONNALITÉS B TO C

Le logiciel d'optique sort aussi de son périmètre B to B pour jouer un rôle croissant dans la relation et la fidélisation client, notamment face au développement des comportements cross-canal. « Le logiciel métier doit proposer des passerelles et des connexions naturelles avec les outils de e-commerce et de marketing digital », poursuit Eric Huet, citant en exemple la possibilité, pour le consommateur, de prendre rendez-vous en ligne avec son opticien, de s'informer de la disponibilité d'un produit en magasin (et, le cas échéant, de le réserver) ou

encore de se voir proposer un renouvellement automatique de ses lentilles. « Le logiciel doit aider l'opticien à avoir une meilleure compréhension du client pour communiquer de façon plus efficace », renchérit Eric Uzan, responsable d'Opticemarket, qui insiste sur la dimension marketing et communication du logiciel magasin. Avec sa solution Optic-Box, cela se concrétise déjà par la possibilité de réaliser des enquêtes de satisfaction ou d'automatiser le renouvellement des lentilles, et bientôt par des fonctionnalités de gestion du couponing ou des campagnes phoning. Avec certaines solutions, les fonctionnalités EDI prennent également une nouvelle dimension, avec par exemple l'intégration de catalogues montures avec photos permettant de proposer un choix plus large que le stock physique. Des logiciels peuvent également qualifier, "profilier" les clients et s'intégrer avec des outils de CRM pour des campagnes marketing (mailing, e-mailing, réseaux sociaux, SMS...).

GAIN DE TEMPS ET D'ARGENT

Devant l'essor des tablettes et smartphones, y compris dans

le monde professionnel, un logiciel doit par ailleurs, de l'avis général, intégrer cette nouvelle dimension de mobilité : paiement via smartphone, développement d'applications mobiles pour le client mais aussi pour l'opticien (accès aux tableaux de bord depuis le smartphone, suivi des commandes et montages à distance, consultation des agendas et planning équipes depuis le smartphone, etc.). Nomade attitude oblige, la tendance est à la "délocalisation" des infrastructures : « Un logiciel innovant est, en 2016, une solution connectée dans un environnement 100% hébergé dans le cloud, qui apporte plus de sécurité et évite ainsi les problèmes et contraintes liés aux infrastructures (ordinateurs, serveurs, périphériques, mauvaise qualité réseaux, sauvegardes...). De plus, ces technologies web se connectent facilement à l'écosystème web de l'opticien (site Internet, logiciels verriers, marketing...) », commente Stéphane Féraud, directeur d'Optimum. Le logiciel doit aujourd'hui faire gagner du temps, non seulement pour améliorer la productivité des équipes mais aussi l'expérience client : l'identification automatique du client lors de son arrivée et l'interconnexion des outils de prise de mesures, d'examen de vue et/ou de réa-



Les fonctionnalités d'Optimum sont accessibles sur tablette pour davantage de fluidité dans la vente.

lité augmentée (essayage virtuel) avec le logiciel métier sont autant de fonctionnalités qui garantissent une chaîne zéro papier et zéro erreur. L'informatique est aussi devenue un véritable outil de pilotage et de management, en générant tableaux de bord et statistiques en temps réel, qui permettent par exemple de proposer systématiquement les offres les plus pertinentes au client pour encourager l'achat de produits à valeur ajoutée ou de plusieurs équipements.

LE LOGICIEL, VECTEUR DE PROFESSIONNALISME

On l'a bien compris : un logiciel digne de ce nom fait gagner du temps et de l'argent. Mais s'ils acquéraient aujourd'hui une autre dimension ? Pour EdiEyes Vision Care, les logiciels servent ainsi avant tout à asseoir l'opticien dans son rôle de professionnel de la santé visuelle.

« Toutes nos solutions telles mimosa-santé participent de ce postulat », souligne son président, Jean-Luc Levesque. Au-delà de la nécessaire innovation technologique, la société mise ici sur l'innovation d'usage : « Pour la première fois, l'opticien apparaît totalement digne de confiance (la traçabilité probante et neutre) et, pour la première fois, le temps nécessaire à la réalisation des travaux et services aux porteurs reviendra à l'opticien plutôt qu'être dispersé par la nécessité du recouvrement des créances auprès des Ocam notamment. Pour la première fois une solution métier, mimosa-santé, permet enfin à faire de l'opticien un acteur à plein temps des parcours coordonnés et du repérage sur son territoire. » Dans ce cadre, Edi-Eyes lance ce printemps « l'Ocamathon » : « Il s'agit là de jouer l'interopérabilité avec ses jeux de valeurs, ses scénarios et sa gestion des erreurs pour tout simplement



Les solutions logicielles d'EdiEyes, comme mimosa-santé, partent du postulat que l'opticien est un professionnel de la santé visuelle.

contraindre le temps de financement afin de donner encore plus de temps aux missions régaliennes de l'opticien », explique Jean-Luc Levesque. Du temps, de l'argent, mais aussi de la crédibilité... tout est là ! ■

LiO.2

BOTP

eSTAT



OCUCO
SOFTWARE WITH VISION

Venez nous voir:
Silmo 2016 SILMO
23-26 septembre

Suite logicielle agréée Sesam-Vitale et OCAM

Gestion simplifiée et dématérialisée:

- Suivi du tiers-payant électronique avec BOTP
- PEC électronique, envoi des FSE et DRE
- Conventions et grilles tarifaires OCAM intégrées
- Vente, facturation et encaissement sécurisés
- Back-Office centralisé multi-magasins

Plus d'assistance:

- Support téléphonique du lundi au samedi
- Suivi des demandes d'intervention en ligne 7/7
- Programme de téléformation en ligne

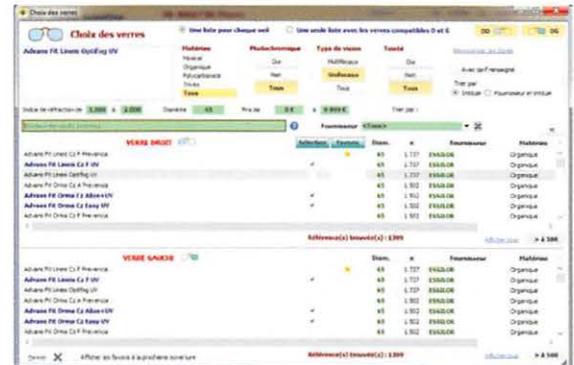
Leader européen des logiciels optiques



Tel: 05 56 75 59 55
contact.fr@ocuco.com
www.ocuco.fr

Qu'attendent les opticiens ?

L'OL [MAG] a demandé aux membres du groupe Facebook « Tu sais que tu es opticien quand... » ce qu'ils attendent de leur logiciel. « Qu'il ne plante pas ! », répondent-ils en chœur. Le logiciel opticien de rêve est finalement plutôt simple : intuitif, léger, qui fonctionne bien et tout le temps, réponde immédiatement, « ne soit pas en rade en cas de problème de connexion »... Car, tous sont unanimes, le pire cauchemar de l'opticien est surtout « le logiciel qui ne répond plus ». Les utilisateurs attendent finalement des solutions simples, sans fonctionnalités superflues.



Pour coller aux évolutions du métier, Optojet a repensé totalement son approche. Ici, le module Choix des verres de la nouvelle version.

Le logiciel du futur... pas si lointain que ça

Quand on évoque la question de l'avenir des logiciels magasins, nous sommes loin des délires de science-fiction auxquels on pourrait s'attendre. C'est l'aspect pratique qui prend le pas et les éditeurs sont déjà, pour beaucoup, dans ce futur. « Le logiciel du futur sera sans doute un logiciel fonctionnant en mode cloud et interfacé avec les appareils de mesure et les

outils d'aide à la vente présents en magasin », estime Jacques Duchez, en soulignant que ProOptic V5 propose déjà ces fonctionnalités mais en insistant aussi sur l'aspect humain : « Un bon logiciel, c'est aussi et surtout une équipe disponible et réactive pour l'opticien. » Chez Optimum, on mise, dans la tendance des applications mobiles, sur un logiciel « simple, très intuitif et

certainement connecté directement à la clientèle de l'opticien. » L'accessibilité à distance s'impose également au fil du temps. Pour Frédéric Chaumont d'Optojet, l'avenir réside dans un logiciel « accessible partout, mobile et ouvert sur une large communication par Internet. » Chez Ivoirnet, on mise également sur un « logiciel hybride qui permettra à l'opticien

de garder ses données en magasin mais d'avoir des applications dans le cloud pour un meilleur usage. » Enfin, pour Alpha Vision, le logiciel de demain sera « encore plus graphique », avec un interface stilet "manuel", et intégrera une fonction de reconnaissance vocale.



MyEasyOptic

Logiciel de gestion pour magasin d'optique

en mode hébergé





MODULABLE selon vos besoins et sans engagement par achat de jetons

ou

NOUVEAU : les abonnements mensuels à partir de 55€ pour 1 utilisateur

Ils comprennent :

- Les fonctionnalités de base :
- Fiches Optique & Lentilles jusqu'à 10.000 enregistrements, Stock jusqu'à 4.000 enregistrements, Gestion de Caisse, Calcul & Suivi du Tiers Payant
- Télétransmission B2 illimitée
- Scans illimités
- Hotline téléphonique et mails



PROMO de printemps !

SESAM-Vitale OFFERT

au lieu de 120€

pendant 1 an

pour tout nouvel abonnement MEO*

du 1^{er} avril au 30 juin 2016

*Pour bénéficier de cette offre, vous devez passer accordé avec votre opticien au plus tard le 30 juin 2016, limitation du nombre de places par magasin.

+ d'infos au **0 820 888 195** Service 0,12 € / min + prix appel ou contact@myeasyoptic.com ou www.myeasyoptic.com 

LES POINTS FORTS

DES PRINCIPAUX LOGICIELS

Les éditeurs s'appliquent à traduire les besoins des opticiens en fonctionnalités concrètes, et à les anticiper dans la mesure du possible. Focus sur les principales solutions du marché.

	<p>Alpha Vision est agréé SESAM-Vitale et SCOR pour la dématérialisation des facturations aux caisses primaires et mutuelles. Le logiciel intègre : un service de conventions et grilles pour réduire le temps de vente et accélérer la prise de décision client lors du devis ; l'EDI pour les commandes de verres, lentilles et produits, montures ; l'EDI en réception de marchandises pour une saisie et entrée en stocks de marchandises avec une douchette depuis un bon de livraison ou les articles avec code-barres (sans saisie manuelle) ; des interfaces avec tous les logiciels des verriers et des outils de prises de mesures aux outils de commandes, la mise en conformité de tous les documents édités en respect des lois et des exigences des sociétés de certification (AFNOR, Veritas) ; la communication avec les logiciels de comptabilité et de façon plus générale la possibilité d'exporter toutes les données.</p>
	<p>Après les commandes EDI verres, lentilles et montures en 2005, ProOptic propose depuis 2011 les prises en charge électroniques et a obtenu l'année suivante l'agrément SESAM-Vitale 1.40 permettant de supprimer l'édition de la feuille de soins. Depuis 2015, l'agrément SCOR évite l'envoi des ordonnances pour passer en mode "zéro papier". Grâce à ces fonctionnalités et à l'EDI, l'opticien en une seule saisie, sécurise et optimise son business tout en allégeant son temps de travail administratif. Avec la télétransmission et les retours Noémie, les règlements rapides lui permettent de gagner en trésorerie et le lettrage des règlements est automatisé. En 2016, IDM déploie activement ProOptic V5 auprès des clients et entame une réflexion sur la mise à la norme NF525 imposée par le projet de loi des finances 2016 pour janvier 2018.</p>
 <p>OPTIMUM si simple de voir loin</p>	<p>Depuis plus de 5 ans, les développements d'Optimum sont clairement orientés vers les solutions web. Ce choix permet à ses 4 000 clients d'optimiser leur gestion grâce à un outil toujours à jour, de choisir n'importe quel matériel (le logiciel est compatible à 100 % avec les tablettes, Mac, etc.), d'être connecté (à distance, à domicile...) et d'interfacer d'autres outils (site Internet, marketing, CRM, logiciel comptable...). Optimum est agréé SESAM-Vital et SCOR (suppression des envois de papiers). La solution permet par ailleurs de gérer en temps réel les multi magasins (clients, stocks, marketing...) sans contrainte de serveur à installer. Ses prochaines évolutions reposent sur 3 axes : le gain de temps en magasin pour davantage de productivité (notamment par le zéro papier), la fidélisation de sa clientèle grâce à des solutions digitales (carte de fidélité, parrainage, coupon réduction...) et le pilotage d'un centre de profit (statistiques, marketing, maîtrise des marges...).</p>

Opto-Jet

Cette année, OptoJet revêt complètement la structure de son logiciel pour mieux répondre aux évolutions de communication entre machines et accéder facilement aux données de plus en plus disponibles par Internet, afin d'éviter aux opticiens de longues et fastidieuses saisies. Très prochainement, le logiciel proposera la dématérialisation administrative des factures et du volet Sécurité sociale par la norme 1.40, de nouveaux modules d'aides à la vente, la communication avec les logiciels tiers pour éviter une double saisie, quatre nouvelles langues (anglais, espagnol, allemand et portugais), ainsi qu'une charte graphique repensée et personnalisable.



La solution LiO.2 couvre l'ensemble des processus du métier d'opticien : visualisation rapide des dossiers tiers payant grâce à l'intégration des conventions et des grilles Ocam ; gestion complète des tiers payants avec la suite logicielle BOTP agréée SESAM-Vitale (dématérialisation des flux FSE/DRE et gestion sans papier, pas de surcoût pour la télétransmission AMO et AMC, visualisation de la dette totale et gestion des anomalies de paiements, suivi des relances Ocam et du tiers payant intégré au logiciel métier) ; pilotage d'activité avec la suite logicielle eSTAT (autonomie dans la création des statistiques et reporting, statistiques en temps réel personnalisables...) ; pack d'interfaces standards complet (verriers, EDI Fournisseurs, comptable). LiO.2 permet également une gestion multi-magasins efficace (commande, rétrocessions multi-sites, bouclage des flux physiques et financiers ; gestion des magasins sur un seul système en mode full web et hébergé). Support ouvert 6j/7, suivi en ligne des interventions et incidents 7j/7 – 24h/24, formations webinaires et chaîne YouTube. Solution d'hébergement sécurisée et évolutive : Datacenter HDS (Hébergeur de Données de Santé) ou standard. Au Silmo, Ocuco présentera une nouvelle version LIO.2, une nouvelle version de BOTP, l'évolution du service de gestion des conventions et grilles tarifaires Ocam, ainsi que sa solution de rendez-vous en ligne connectée au logiciel métier et son offre de sites e-commerce.

OPTIC-BOX

L'Optic-Box permet d'accéder à la place de marché www.oem-achat.com, pour commander verres, produits de contactologie et montures à des conditions préférentielles chez les fournisseurs de votre choix. Les mises à jour des catalogues sont automatisées. Cette solution (accessible même en dehors du magasin) calcule les remboursements RC et anticipe leur montant. Côté télétransmission, l'utilisateur recense l'ensemble des factures CPAM ou Ocam à traiter, les complète si besoin et crée les lots à destination des CPAM et/ou Ocam. Les paiements ou les rejets apparaissent automatiquement dans la caisse et les dossiers de vente. L'Optic-Box intègre aussi un outil d'analyse décisionnelle des ventes : chaque vente est historisée dans un entrepôt de données qui permet de déterminer les marges produits, fournisseurs, et opticiens, les promotions les plus appréciées, le top 10 des produits, le meilleur vendeur, etc. Pour les multipropriétaires, l'Optic-Box assure l'interconnexion des magasins : consultation clients sur l'ensemble du réseau et importation du dossier, analyse de la rentabilité établissement par établissement et/ou globalement, consultation de la disponibilité d'un article dans l'ensemble du réseau, optimisation de la gestion des stocks et déclenchement des réassorts, mutualisation de la base des contrats Ocam entre l'ensemble des sites du réseau.



IvoirNet se déclare avoir été le « 1^{er} logiciel agréé SESAM-Vitale en optique » (en 2012). Outre cette fonctionnalité, cette solution (mise automatiquement à jour) s'interface avec Novasoft, Megaweb, Webstore, Ophysweb, Hoyalog et les principaux logiciels de comptabilité du marché (Quaddra, Sage et Cegid). La solution (qui intègre un module multi magasins) est accessible même en cas de coupure Internet et propose des outils de contrôle simples (l'opticien reçoit tous les jours ses indicateurs sur son mobile). IvoirNet est accessible sans condition de durée par un système de frais de location mensuels.



Le logiciel édité par Polylogic fonctionne indifféremment sur Macintosh ou PC (y compris sous Windows 10). L'utilisateur dispose d'un accès à ses dossiers clients sur son iPad et peut développer une relation client "connectée" : le porteur reçoit en temps réel l'avancement de sa commande (verres commandés, verres reçus, équipement en cours de montage, équipement terminé...), un microsite lui permet de visualiser l'équipement commandé et de dialoguer avec l'opticien ou un de ses collaborateurs. Optimag permet également de réaliser des campagnes marketing ciblées (mailing, SMS, emailing). Côté tiers payant, cette solution permet de calculer les remboursements RO/RC, de télétransmettre, de pointer les règlements reçus... Le logiciel facilite en outre la gestion du stock, avec la visualisation à tout moment des disponibilités ou l'édition d'un inventaire, le contrôle des entrées et sorties pour l'optimisation des achats, ainsi que l'étiquetage des articles, avec ou sans code-barres. Le module Optiscan permet de copier, stocker et réimprimer les ordonnances. Polylogic propose aussi l'interface Opti-cash pour déléguer la gestion administrative du tiers payant avec règlement à J+1. Le système Optiflash permet quant à lui de connaître en temps réel les résultats du magasin.



L'efficacité de CosiumOptic s'articule essentiellement autour de la confidentialité (les données sont stockées dans une architecture ultra-sécurisée) et du partage. Pour les multipropriétaires, les magasins sont en liaison permanente et l'accès aux données (stock, dossiers clients...) est possible en tout lieu (plus besoin de synchronisations entre les sites). Outre ces fonctionnalités, CosiumOptic intègre (entre autres) : les commandes EDI, un gestionnaire de plannings et de JOB, un module mailings, e-mails, SMS, la gestion de stock, la gestion du SAV, un module de facturation/devis avec gestion des aides et du tiers payant, le journal des ventes (export vers Excel, logiciels de comptabilité ou de Business Intelligence) ainsi que des statistiques multicritères.



La solution éditée par Juxta offre la possibilité de personnaliser le dossier client et de le partager entre plusieurs points de vente. Ce logiciel intègre aussi la lecture de la Carte Vitale, la gestion des familles et gère la relation client (SMS livraison, renouvellement lentille, mailings, relance). Juxta se positionne aussi comme un outil d'aide à la vente (optimisation du choix de verres ; préparamétrage et déclenchement automatique des offres commerciales, encadrement et suivi des ventes (blocage des remises au-delà d'un certain montant, choix des produits vendus au sein des offres commerciales ; suivi des vendeurs avec nombre de devis, taux de concrétisation...). Le module FSV permet quant à lui la facturation SESAM-Vitale 1.40.

	<p>Edité par Cristallin, Irris est interfacé avec les logiciels métiers les plus utilisés (Opsysweb, Essibox, Créasanté...). Il gère la relation client (PEC, numérisation de documents, envois de SMS, carte Vitale, EDI...) et permet d'analyser rapidement l'activité en exportant les données (possibilité de faire des statistiques personnalisées sur Excel). Irris permet la gestion multi magasins (centralisation des données de stocks, de tiers payant, des données clients et caisse). Une boutique en ligne permet d'acheter directement le matériel et des crédits SMS... Irris assure la télétransmission vers les CPAM et les Ocam. Un module permet d'importer directement les chiffres de la caisse dans le logiciel de comptabilité (Ciel, Sage ou EBP).</p>
	<p>Le logiciel Winoptics, homologué SESAM-Vitale, gère le fichier clients, le stock et les inventaires. Il permet notamment de réaliser devis et factures, de pratiquer le tiers payant, de télétransmettre les FSE, de planifier les rendez-vous, de passer ses commandes en EDI, d'analyser les ventes, de monter des opérations marketing (mailings, SMS...), ou encore d'importer et d'exporter les données en un clic. Winoptics, régulièrement mis à jour par Internet, est adapté pour plusieurs magasins. Les modules OptoAMC, Opsysweb... sont en option.</p>
	<p>Ce logiciel gratuit fonctionne en mode hébergé (les données ne sont pas installées sur l'ordinateur mais sur un serveur dédié, le logiciel est accessible par Internet avec login et mot de passe). Modulable, il intègre un certain nombre de fonctionnalités gratuites (modules Clients, Stock, Caisse, commandes verres en EDI, télétransmission Sécurité sociale, deux utilisateurs). Les autres fonctionnalités sont disponibles en option : utilisateurs supplémentaires, demandes de PEC, télétransmission RO/RC, envoi de SMS, scan de documents...</p>
	<p>Avec pour maître-mot l'automatisation, winIPRO propose plus d'une centaine d'interfaces afin de fluidifier le process magasin. Il est possible, depuis la salle de réfraction jusqu'à l'atelier, de piloter les différents outils depuis le logiciel magasin, en évitant les doubles saisies et en améliorant l'organisation et la planification des tâches. Cette solution intègre en outre les fonctionnalités suivantes : process complet tiers payant (SESAM-Vitale 1.40 et SCOR), préparation des visites représentants, gestion de la valeur du stock monture et sa rotation, gestion de la base de données clients afin de réguler l'activité, fidélisation clients. Ipro propose régulièrement de nouvelles solutions complémentaires comme une communication bidirectionnelle vers des sites de vente en ligne ou PASKAL 3D : nominée au Silmo d'Or 2015, cette solution de projection d'optotypes permet entre autres de faire une réfraction monoculaire alors que le client reste en condition binoculaire. Cette année, l'éditeur propose une solution permettant l'intégration de l'agenda winIPRO sur le smartphone de l'opticien ou dans son Outlook/Google calendar. La caisse informatique sera également renforcée pour se conformer à la législation fiscale.</p>