

ANDORRADEV.

WHITEPAPER · AVRIL 2026

Agenda Numérique et Inventaire Intelligent pour Opticiens en Andorre

Comment réduire les absences, optimiser le stock de montures premium et concurrencer les chaînes espagnoles quand votre avantage fiscal IGI 4,5 % ne suffit pas si le client ne te trouve pas en ligne.

andorradev.com · info@andorradev.com

Un marché du luxe accessible avec avantage fiscal réel

L'**IGI de 4,5 %** par rapport à la **TVA de 21 % en Espagne** transforme les opticiens andorrans en destination d'achat pour les montures premium. Une paire de lunettes de **1.000 EUR avec ZEISS ou Essilor Varilux** coûte en Andorre **1.045 EUR**, contre les **1.210 EUR** que tu paierais en Espagne : une économie de **15-20 %** qui attire des milliers d'acheteurs transfrontaliers chaque année. Le secteur est professionnalisé grâce au **Col.legi d'Òptics-Optometristes d'Andorra (COOOA)**, régulé par la **Loi 18/2022** (consellgeneral.ad), avec la **Prescription Ophtalmologique Officielle** déjà opérationnelle et des **accords avec la CASS** pour le financement des lunettes graduées.

Mais le contexte macro n'est pas entièrement positif. Le **PIB nominal d'Andorre a atteint 3.500,6 M EUR en 2023 (+9 %)**, mais les ventes du **commerce de détail ont baissé de -4,4 % en janvier 2025** par rapport au même mois de l'année précédente (sig.govern.ad). Des acteurs comme **Optica Visual Andorrana** (plus de **30 ans**, part du **Grup Quars** (quarsandorra.com)) dominent le marché local. Et de l'autre côté de la frontière, les chaînes espagnoles font pression : **Multiópticas** contrôle **45 % des ventes en Espagne** et **Opticalia** dépasse les **1.100 magasins** avec un e-commerce agressif (modaengafas.com). L'avantage fiscal seul ne te protège pas si le client a déjà acheté en ligne avant de franchir la frontière.

Trois problèmes qui mangent ta marge

Stock paralysé sans prévision de la demande. Montures de **Luxottica** (Ray-Ban, Persol), **ZEISS, Essilor Varilux** : ce sont des références de haute valeur avec rotation lente. Sans analyse des ventes par marque, saison et profil client, tu accumules du stock qui ne bouge pas. Et sur un marché de **9,6 millions de visiteurs annuels**, la demande est saisonnière : ce qui se vend en saison de ski n'est pas ce qui se vend en été. Gérer cette variabilité avec intuition et Excel, c'est jouer à la roulette avec ton capital immobilisé.

Commandes au laboratoire manuelles et lentes. Le flux classique (prendre les mesures, remplir un formulaire, envoyer par email ou fax au laboratoire, attendre la confirmation) consomme des heures de travail technique chaque semaine. Chaque erreur dans la transcription d'une correction ou dans les mesures de montage signifie une lentille retournée, un client qui attend plus longtemps et un coût que tu absorbes.

Absences qui détruisent l'agenda. Les rendez-vous d'optométrie ont un taux d'absence significatif quand ils sont gérés par téléphone ou WhatsApp sans confirmation automatique. Chaque créneau vide c'est un optométriste inactif et un revenu perdu. Et quand le client vient mais que la monture qu'il voulait n'est pas en stock, la vente s'envole de toute façon.

L'optique en tant que service numérique

Agenda en ligne avec confirmation automatique multilingue. Réservation de rendez-vous depuis le web ou WhatsApp, en ES/CA/FR (le touriste français est une part énorme de ta clientèle). Rappels par SMS 48 h et 2 h avant. Paiement optionnel pour réduire les absences. Synchronisation directe avec l'agenda de l'optométriste : sans doubles réservations, sans

créneaux morts.

Catalogue numérique avec stock en temps réel. Le client parcourt les montures par marque, style et gamme de prix depuis son mobile. Il voit ce qui est disponible dans ta boutique maintenant. Il peut réserver une monture pour l'essayer en personne. Les chaînes espagnoles le font déjà : si tu ne l'offres pas, tu perds la vente avant que le client ne franchisse la frontière.

Commandes au laboratoire numérisées. Intégration directe avec les systèmes de **ZEISS** et **Essilor** : la correction et les mesures de montage voyagent électroniquement, sans transcription manuelle, sans erreurs. Le statut de la commande se met à jour en temps réel et le client reçoit une notification quand ses lunettes sont prêtes.

Tableau de bord du stock avec prévision de la demande. Rotation par marque, alertes pour les lentilles de contact proches de la date d'expiration, analyse des ventes par saison et origine du client (local vs. touriste). Tu sais quoi commander, quand le commander et combien tenir en vitrine. Le capital immobilisé baisse ; la disponibilité du produit que le client cherche monte.

Prochaine étape

L'avantage fiscal de l'IGI est ton point de départ, mais pas ton avantage concurrentiel durable. Les chaînes espagnoles ont un e-commerce, des essayeurs virtuels et un CRM. Ton arme, c'est le service personnalisé plus la technologie qui le scalarise. Chez AndorraDev, nous développons des agendas numériques, des catalogues omnicanaux et des systèmes de gestion des stocks pour les opticiens en Andorre. Si tu veux savoir combien de marge tu laisses s'échapper par des absences et du stock immobilisé, [contacte-nous](#).

PARLONS DE VOTRE PROJET

andorradev.com/contact

info@andorradev.com