

# ALLIANCE OPTIQUE viert zijn 10-jarig bestaan in België met een nieuwe, nooit geziene dynamiek.



STÉPHANIE DANGRE,  
PRESIDENTE VAN GROUPE ALL EUROPE

Naar aanleiding van dit jubileumjaar in ons land leggen wij een aantal vragen voor aan de drijvende krachten achter deze internationale groepering in de optiek-wereld.

## Mevrouw Dangre, waarop leggen jullie het accent als internationale groepering?

Op het aantrekken van kwalitatieve eindgebruikers naar onze kwalitatieve leden-opticiëns. Want daar staat Groupe ALL voor: niet zomaar een eenvoudig contract, maar een echte dagelijkse coaching, geruggesteund door een onvermoeibare verdediging van een door mekaar geschudde beroepsactiviteit. Geen stapels verplichtingen, maar integendeel een aanbod van concrete oplossingen, van "best practices", van doordachte keuzes om u op weg te helpen om de objectieven die u bepaalde, te behalen. Geen anonieme administratie, maar een hecht team van professionals binnen de wereld van optiek, communicatie, marketing, internet, enz. dicht bij de leden en geëngageerd om hun verdere ontwikkeling mede waar te maken. Vandaag schenken meer dan 1.900 leden ons hun vertrouwen in België en in Frankrijk. Zij maken van Groupe All de leidende groepering van zelfstandige opticiëns. Ondernemende vakspecialisten die er zich goed thuisvoelen.

## Wat zijn uw ambities op vlak van samenwerking met de leveranciers in België?

Onze ambitie bestaat erin om -dankzij onze internationaal sterke positie- steeds betere commerciële condities aan onze leden aan te bieden, en vooral om beloftevolle partnerships met leveranciers aan te gaan én waar te maken.

Dit is een belangrijk thema waaraan wij momenteel met onze partners werken. Zo liggen er mooie kansen in het verschiet voor onze leden...

## Wat zijn de projecten op korte termijn?

Er lopen momenteel heel veel projecten, die in goede handen zijn van een gemotiveerd team, zowel op de hoofdzetel als in België zelf. Wij hebben ons Belgisch Commercieel Team versterkt, waardoor wij meer dan ooit aanwezig zijn op het terrein, bij onze leden-opticiëns.

Wij hebben een Belgisch extranet ontwikkeld dat online beschikbaar is voor al onze Belgische leden.

## Welke middelen biedt u uw leden-opticiëns aan om hun zaak verder te ontwikkelen?

Eenzijds bieden wij ijzersterke aankoopcondities en een maximale keuze uit commerciële ondersteuningsmiddelen: tools voor in de optiekzaak, bijkomende opleiding, ondersteuningspakketten gericht op klantenbinding en -werving. Anderzijds blijven wij jaar na jaar de partnerships met onze belangrijkste leveranciers verder valoriseren, in lijn met de opgevraagde verwachtingen van onze leden.

## Wil jij de nieuwe Belgische dynamiek van Alliance Optique toelichten voor ons?

Heel graag. De aanpak werd omgedraaid: geen top-down benadering, maar wel één die gebaseerd is op wat de leden en de mogelijke kandidaat-leden verwachten van een toekomstgerichte groepering. Aandachtig luisteren naar hen, hun mening vragen over mogelijke initiatieven, de noden in kaart brengen van de belangrijke zaken die ze nog moeten doen of aanleren, maar waartoe ze niet komen.

Op basis van al die ongelooflijk interessante input hebben wij een Commercieel Plan opgemaakt voor België, met concrete engagementen en acties. Geen "one shots" op korte termijn. Nee, een degelijk onderbouwd plan met focus op 2013, maar dat ook de 5 volgende jaren in kaart brengt.

## Geniet al die ondersteuning van de vakhandel ook bijval bij de leveranciers?

Heel zeker. Naast die verhelderende bottom-up benadering, wordt de lokale samenwerking met de commerciële teams van onze leveranciers ook geactiveerd. Dankzij de nieuwe, informele onderlinge "Meet & Greet's" vullen wij mekaar beter aan en spelen wij sneller op mekaar in ten gunste van onze leden. En liever pro-actief dan reactief. Met één doel voor ogen: nog meer concrete toegevoegde waarde bieden aan onze leden zodat hun eindklanten super-tevreden zijn. Want als onze leden prima zakendoen en hun optiekzaak sterk maken naar de toekomst toe, is dat natuurlijk ook een opsteker voor onze leveranciers én voor Alliance.



## Mikken jullie ook op nieuwe leden?

Zonder twijfel. Ons 10-jarig bestaan in België is dan ook de ideale gelegenheid om ons uniek profiel en voordelen persoonlijk kenbaar te maken aan de vele Belgische opticiëns die nog volledig autonoom werken. Met het feit dat er geen lidmaatschapsgeld hoeft betaald te worden en dat geen enkele van onze vele aangeboden diensten opgelegd wordt of verplicht is, blijkt de deur te openen bij hen.

Vooraf doordat de markt onrustig is, geloven wij nog meer in het succes van krachtenbundeling en samenwerking.

Kortom, wij geloven sterk in de Belgische dynamiek van Alliance, volledig afgestemd op de noden en verwachtingen van onze Belgische leden. En graag bewijzen wij dit, ook voor uw optiekzaak.