

LE GROUPE ALL : « L'AVENIR REPOSE SUR UN BUSINESS INNOVANT »

Adossée à un groupe de réflexion qu'elle a créé, la centrale veut anticiper et peser sur les changements de demain. Le point sur sa nouvelle politique d'achats.



Stéphanie Dangre

Les partis politiques s'appuient bien sur des think tank, ces laboratoires d'idées, pourquoi une centrale d'achat ne ferait-elle pas de même ? En officialisant, il y a quelques mois, dans le cadre d'un séjour à Saint-Tropez, Team by Groupe All, la centrale d'achat présidée par Stéphanie Dangre revendique la création du « 1^{er} cercle d'influence des opticiens indépendants ». Ce cercle de réflexion qui veut agir dès à présent sur le marché de demain, « parce que le futur s'écrit aujourd'hui » comme aime à le répéter la présidente, a été fondé par 87 Grands Comptes du Groupe All. Un groupe qui se positionne

du consommateur. Or, insiste-t-elle, la satisfaction du consommateur se travaille avant tout par la qualité ». Fort de ce constat, le Groupe All revisite sa politique d'achats en ne raisonnant plus par marge en pourcentage mais par marge en valeur par client. Ce nouveau modèle économique, qui veut allier « performance, qualité et compétitivité », prend appui sur une stratégie de partenariats renforcés. En clair, « grâce à la puissance du réseau, nous avons les moyens de choisir des fournisseurs alliés et de développer des partenariats innovants et inédits sur le marché », argumente Stéphanie Dangre. Ainsi, si l'on prend l'exemple du secteur des verres, le Groupe All met à disposition de ses membres 3 marques fortes : Kesio H3 (en marque propre), la marque exclusive

“L'enjeu est de défendre les marges de nos adhérents tout en développant la satisfaction du consommateur.”

plus que jamais comme un acteur clé de la profession : « Le Groupe All n'est pas une simple centrale d'achat. Sa responsabilité de leader est engagée dans un véritable accompagnement au quotidien, doublé de la défense opiniâtre d'une profession chahutée ». On peut dire que la mise en place de l'initiative Team a un triple objectif. Corporatiste, d'abord, et au bon sens du terme, pour défendre une optique éthique et responsable dans laquelle l'opticien est « respecté en tant que professionnel de santé ». Politique, ensuite, puisque ce groupe de réflexion entend bien « agir dans les sphères décisionnelles, insuffler les orientations nécessaires et peser sur les choix stratégiques des institutions ». Son dernier but est de fournir à ses membres des outils opérationnels et efficaces pour « se démarquer et vaincre une concurrence 100 % marchande, oublieuse du consommateur ».

Le déploiement de Team vient d'ailleurs, très concrètement, nourrir la nouvelle politique d'achats dévoilée par le Groupe All. Stéphanie Dangre s'en explique : « L'enjeu est de défendre les marges de nos adhérents tout en développant la satisfaction

Pentax ainsi que des exclusivités Essilor. L'intérêt d'une telle offre a deux avantages, que résume la présidente : « elle nous permet de gérer de manière totalement indépendante notre politique produits face aux Ocam et constitue également pour les opticiens un puissant moyen de différenciation ». En clair, avec cette nouvelle stratégie d'achats les opticiens du Groupe All se voient donc offrir la possibilité « d'aller jusqu'au bout de leur positionnement qualité ».

