



3 QUESTIONS À Stéphanie Dangre, présidente du Groupe All

«**Les leviers
de croissance existent,
nous les avons identifiés**»

Vous nous annoncez une rentrée riche en services d'accompagnement de vos adhérents, quels sont les plus importants ?

Aujourd'hui, une simple centrale d'achat ne suffit plus pour relever les défis de demain. Le groupe All est déterminé à défendre la profession et son avenir. Il s'engage à accompagner ses 1 971 adhérents au plus près de leurs besoins. Pour cela, nous sommes en perpétuelle recherche de solutions inédites pour préserver leur compétitivité à moyen et à long terme. Au

Silmo, nous allons communiquer à nos adhérents les services efficaces, de véritables leviers de croissance que nous avons regroupés dans un guide de développement. Par exemple, notre politique d'achat prend un tour nouveau qui va bien au-delà de la politique de référencement classique. Nous souhaitons modifier les raisonnements.

Vous voulez changer la manière de calculer les marges ?

En quelque sorte puisque dans

notre nouvel angle d'attaque, la question que se pose l'opticien est : quelle marge nette vais-je réaliser par client ? En amont,

nous modifions la politique d'achat. Déjà, nos exclusivités de marques comme les verres Pentax ou MDD avec Kesioh3 différencient l'offre en magasin. Sur ces produits, nous avons la maîtrise totale de notre politique Ocam. Le coyote Ocam, notre site communautaire, permet à nos adhérents de vérifier que leur client a accès à l'innovation et qu'il ne vend pas sans ou avec une trop faible marge. Egalement, nous avons renforcé nos partenariats avec nos fournisseurs «alliés». Ils permettront dorénavant l'accès à nos adhérents de conditions défilant toute concurrence sur des produits de qualité. Nous proposons quatre niveaux d'engagement dans ce programme de développement, basé sur la fidélité puis la communication, la qualité et l'expertise.

Vous venez de créer un club grands comptes innovant. De quoi s'agit-il ?

Nous venons de réunir les 87 opticiens grands comptes* qui ont adhéré au «Team by Groupe All». Durant trois jours, ils ont travaillé sur des sujets identifiés par nos équipes. Ils priorisent les thèmes les plus importants qu'ils revoient en profondeur en commissions (Ocam, contacto-Internet, montures...). Elles vont se réunir régulièrement et les réflexions seront enrichies des travaux préparatoires menés par le groupe All. Le but est d'aboutir à des résultats, en trouvant des solutions business. Celles-ci seront adaptées à tous les adhérents, en fonction de la topologie des magasins. C'est un cercle d'influence, un creuset d'idées visionnaires et de réflexions constructives que nous mettons en place. Et notre team est vraiment très motivé et très impliqué. ■

* Pour être grand compte il faut réaliser 250 000 € d'achats transités (plus de 800 000 € de CA)

EN CHIFFRES
155 M€
d'achats transités
(2011)
1971
adhérents
• 1621 adhérents
All (dont 222 en
Belgique)
• 350 Rev
+ de 500
formations par an
+ 7,89%
de croissance
à périmètre
constant pour
le réseau des
222 Opticiens
Libres
(2011 vs 2010)