

# “Il faut élaborer les solutions du futur”

Depuis trois ans, le groupe All et Stéphanie Dangre, sa présidente, ne cessent d'afficher leurs ambitions : agir pour défendre la qualité en optique et aider les adhérents de la centrale à faire face à la concurrence. A l'occasion du Silmo 2012, Stéphanie Dangre nous présente deux nouveaux outils du groupe All à même de répondre à ces défis.

*Propos recueillis par Marie-Dominique Gasnier*

**V**ous avez présenté en juin dernier à vos adhérents le Team by groupe All. De quoi s'agit-il exactement ?

Le Team résulte de la fusion des clubs grands comptes d'Alliance Optique et de Rev. Loin d'être un club classique, il s'apparente plutôt à un think tank, conçu pour élaborer des solutions opérationnelles. Nous voulons que les opticiens du groupe All puissent disposer demain de leviers de croissance, alors même que le contexte et les conditions du marché se tendent. Nous conservons des formules de club plus classiques, les rencontres participatives, les échanges entre opticiens... Mais nous avons surtout voulu construire une structure plus active, avec un système de gouvernance inédit, un comité de pilotage et trois commissions techniques qui se réuniront deux fois par an et proposeront des outils pour se développer et agir sur le marché de demain. Nous avons lancé ce Team en juin et nous avons mis en place des moyens financiers importants. Actuellement, il comprend 87 opticiens, sachant que ce Team accueille les adhérents qui totalisent plus de 800 000 euros de chiffre d'affaires.

*Dans cette logique, vous avez également réformé votre politique achat. Quelles en sont les grandes lignes ?*

Nous sommes convaincus que la défense des marges et le développement de la satisfaction du client ne sont pas contradictoires, bien au contraire. La satisfaction du client résulte de la qualité des produits et des prestations de l'opticien. Nous avons donc concentré notre politique achat sur des produits de qualité et, parallèlement, nous avons modifié notre mode de raisonnement concernant les marges. Désormais, nous travaillons sur la marge en valeur et non plus en pourcentage ou coefficient. Pour associer cette politique de marge avec la volonté de satisfaction des consommateurs, nous avons donc développé trois solutions : des partenariats renforcés avec des fournisseurs de qualité, des prix nets et des conditions très performantes sur des produits de qualité et des exclusivités de marques fortes. Comme vous le comprenez avec cette nouvelle politique d'achat et le Team, le groupe All entend rompre avec la centrale d'achat classique qui, selon nous, ne sera pas suffisante pour affronter les défis de demain.

