



PUBLI-RÉDACTIONNEL

LE GROUPE ALL FRANCHIT LA BARRE SYMBOLIQUE DES 2 000 ADHÉRENTS.

Stéphanie Dangre,
présidente l'explique pour Bien Vu.

Le Groupe All compte aujourd'hui 2 000 adhérents.
Bien Vu a fait le point avec Stéphanie Dangre, présidente. Interview.

Bien Vu : Que traduit ce passage à 2 000 adhérents ?

Stéphanie Dangre : Le Groupe All devient le symbole d'une évolution de fond : les opticiens sont de moins en moins enclins à payer des cotisations qui font fi de la connaissance qu'ils ont de leurs clients et leur imposent des choix commerciaux et d'approvisionnement. La centrale propose désormais des services clé en main qui répondent en tout point aux attentes des opticiens sous enseignes. Opticiens autrefois sous enseigne et indépendants sont séduits, car le Groupe All bataille, sur tous les terrains, à leurs côtés pour les aider à pérenniser et à développer leur business. Notre rôle est de « renforcer la pérennité et la rentabilité des opticiens tout en préservant une optique de qualité ».

BV : Qu'est-ce que le Groupe All apporte concrètement à ses adhérents ?

S.D : Notre centrale d'achat joue tous les rôles dont les indépendants ont besoin : fournisseur d'équipement à bas coût, mais aussi cellule de marketing et communication mutualisée entre les adhérents. De plus en plus, nous sommes également le défenseur des opticiens auprès des pouvoirs publics et de l'opinion. On existe grâce à nos clients, à nous d'être à la hauteur de leur confiance.

BV : Comment contribuez-vous à la rentabilité de vos clients ?

S.D : Par l'innovation !
L'entreprise crée des solutions inédites afin de restaurer l'indépendance des opticiens face aux réseaux, et réinstaurer une concurrence loyale et responsable entre tous les acteurs. C'est ainsi que nous avons mis en place le Pass Santé Visuelle sous la forme d'un abonnement à partir de 9,90€ par mois, pendant deux ans, qui garantit au porteur la qualité de son équipement et un suivi par son opticien ou encore Financi'all, une solution de mensualisation du reste à charge à destination des porteurs. Ces solutions sont gagnantes pour le consommateur final et les opticiens... Je peux aussi citer Intégr'all, produit de substitution au tiers payant. Nous sommes pragmatiques dans notre démarche et nous apportons de nombreuses solutions pour faciliter le quotidien. Mais sans jamais rien imposer.

BV : Et quel bilan tirez-vous de vos actions ?

S.D : Nos dernières innovations contribuent au succès et à la confiance de nos adhérents. Nous avons donc les moyens de continuer à prospecter les opticiens les plus déontologiques. Parce que nous voulons continuer à rassembler les profils d'opticiens indépendants qui ont l'exigence professionnelle la plus élevée.



BIEN PLUS QU'UNE CENTRALE,
UN ALLIÉ.

Plus libre, plus rentable et plus serein.

**Le Groupe All,
les avantages d'une enseigne
sans les inconvénients !**