



Optique : Carte Blanche Partenaires fait fabriquer ses propres lunettes

Le reste à charge zéro pour l'assuré s'affirme comme un des objectifs prioritaires des réseaux d'optique. Dans ce contexte, **Carte Blanche** Partenaires (CBP) a choisi une voie innovante pour l'atteindre en devenant distributeur de lunettes à l'occasion de la refonte de son réseau dont l'appel à candidature est ouvert du 15 septembre au 15 octobre auprès des opticiens pour une mise en place au 1er janvier 2016. En sachant que 25 fournisseurs de verres ont déjà été référencés.

Objectif qualité

Selon CBP, les offres sans reste à charge existantes ne sont pas satisfaisantes, faute de contrôle sur la qualité de l'équipement et se résument à « une simple optimisation de la vente sur le montant de la garantie ». Pour assurer aux organismes complémentaires santé et à leurs bénéficiaires, les standards de qualité qu'elle a définis, la plateforme a non seulement référencé trois verriers (Essilor, Carl Zeiss Vision et Nikon), mais elle est aussi et surtout devenue distributeur de montures.

Une rupture

Pour cela, elle a créé sa propre centrale d'achat, la centrale CBP, qui proposera sa propre collection de montures sous une marque propriétaire, 1796. « Nous sommes en rupture complète. C'est la première fois en France qu'un acteur de l'assurance complémentaire commande et distribue directement un produit de santé », déclare Jean-François Tripodi, directeur général de **Carte Blanche** Partenaires.

Origine France garantie

Un tiers de la collection 1796, qui totalisera 36 modèles, sera apporté par l'intervention d'artisans français de la région historique des lunetiers en France (vallées de l'Ain et du Jura) et bénéficiera du label « Origine France Garantie ». Les deux autres tiers de la collection 1796 seront des montures à la norme CE. Jean-François Tripodi précise : « La collection 1796 intégrera bientôt des montures « Made In France ». Pour des raisons relatives à des délais de production de notre fournisseur, cela n'a pas pu se faire dans un premier temps, mais sera effectif dès la 2ème année. » CBP souligne que 120 personnes travailleront sur ce projet durant l'année 2016, dont 40 créations d'emploi.

Jusqu'à 45% d'économies

Pour cette offre baptisée **Carte Blanche** Prysme, la Centrale CBP s'appuie sur un partenaire lunetier installé sur le marché depuis des années, Robert-Claude Rege-Turo qui fait partie de la famille Rege, une des familles historiques des lunetiers des vallées de l'Ain et du Jura. L'entreprise Lunettes Rege créée en 1923 par Gustave Rege-Turo, le grand-père de Robert-Claude, a été développée et perpétuée par la famille jusqu'à ce jour par les enfants Robert et Charles et les petits-enfants Alain et André. Elle continue actuellement de développer et distribuer plus de 100.000 montures chaque mois.

Dans le cadre de **Carte Blanche** Prysme, la plateforme annonce un équipement complet sans reste à charge à des prix de 100€ à 350€, soit une économie globale de 16 % à 45%. A l'occasion du lancement, CBP est partie sur l'hypothèse que 8000 opticiens adhéreront aux services de la Centrale CBP. Mais pour éviter tout risque financier, elle s'est basée sur une commande ferme de 6000 opticiens.

Des opticiens Premium

Seconde innovation introduite à l'occasion du renouvellement du réseau, un référencement « **Carte Blanche** – Premium ». Son objectif est de valoriser l'expertise d'opticiens pour des verres progressifs très techniques, individualisés pour tenir compte par exemple du comportement des

porteurs de lunettes. Ces opticiens « Premium », choisis sur la base d'un cahier des charges d'engagements spécifiques (formation, équipement, compétences, etc.), bénéficieront d'une valorisation tarifaire sur une gamme de verres de Essilor et Carl Zeiss Vision.

Au 31 août 2015, le réseau de **Carte Blanche** Partenaires était le plus dense de France, avec 10331 opticiens sur les quelques 12000 que compte la profession. CBP, qui compte quelques 6.5 millions de bénéficiaires potentiels, a pour actionnaires Swiss life, Henner, Pacifica, Generali, Aviva, Sogecap, Thelem, MNH (Mutuelle Nationale des Hospitaliers).