



Vidéo : Carte Blanche fait fabriquer sa propre collection de montures et prévoit un réseau d'opticiens experts



Dans le cadre de son appel à candidatures, qui démarre ce 15 septembre, **Carte Blanche** Partenaires affiche ses ambitions et lève le voile sur les deux nouveautés qui composeront son réseau optique en 2016. Tout d'abord, la plateforme lance une nouvelle offre optique (montures/verres) sans reste à charge. Intitulée « **Carte Blanche** – Prysme », elle s'articule autour de tarifs négociés auprès de trois verriers référencés et d'une collection de montures distribuée par la centrale d'achats CBP (**Carte Blanche** Partenaires). Ensuite, elle souhaite garantir l'expertise de ses opticiens partenaires en passant par la mise en place d'un réseau « Premium », selon un cahier des charges prédéfini.

Carte Blanche – Prysme : quand la plateforme devient centrale d'achats

Ainsi, pour répondre à la demande de certains de ses bénéficiaires d'accéder à un équipement optique sans reste à charge, **Carte Blanche** lance **Carte Blanche** - Prysme. Cette offre, que devront proposer tous les opticiens partenaires du réseau "sans contrainte de vente", se dessine autour d'une collection de montures, baptisées 1796 et créée spécifiquement par la plateforme. Cette dernière se compose de 36 modèles optiques (acétate, métal, cerclé), dont 12 ont obtenu le label Origine France Garantie (OFG) par leur fabrication dans l'Ain (01). Présent lors de la présentation de la conférence de presse, ce 15 septembre, Damien Abad, député du département, s'est réjoui "pour la région et le développement du Made in France avec une offre gagnant-gagnant".

Du côté des verres, **Carte Blanche** a référencé trois verriers : Essilor, Zeiss et Nikon offrent des conditions particulières. Enfin, la plateforme met en place un site Internet dédié qui permettra aux opticiens partenaires de visualiser différentes associations (montures + verres) correspondant à la prise en charge du bénéficiaire. Pour arriver à ce résultat, **Carte Blanche** a mis en place une centrale d'achats « sous un modèle associatif, nous a précisé Jean-François Tripodi, son directeur général. Cela démontre notre volonté de ne pas remonter de dividendes à **Carte Blanche** », insiste-t-il.

Un réseau Premium pour des « opticiens experts »

Deuxième nouveauté : **Carte Blanche** développe un réseau d'opticiens experts sur des critères de formations et d'équipement matériel. « Cette expertise sera valorisée par une rémunération supérieure, à hauteur de 10 euros en plus par verre, sur des gammes de verres sélectionnés auprès,

cette fois, de deux verriers : Essilor et Zeiss, souligne Jean-François Tripodi. Ces mêmes fabricants proposeront également davantage de services aux professionnels et des garanties supplémentaires aux porteurs ».

Pour Ludovic Mathieu, DG d'Essilor France, **Carte Blanche** donne ainsi accès à un équipement optique de qualité à tous les Français. "Il n'y a rien de mieux qu'un système concurrentiel et je suis convaincu que vous ne serez pas déçu en reconnaissant la qualité et le professionnalisme des opticiens", ajoute-t-il.

Carte Blanche lance son référencement aujourd'hui, mardi 15 septembre, pour une durée d'un mois. Le nouveau réseau optique sera mis en place à compter du 1er janvier prochain. Depuis le début de l'année, la plateforme comptabilise 643 392 équipements d'optique vendus (lunettes, lentilles) dans son réseau. Ce chiffre est « en progression de 86% par rapport à l'an dernier », s'enthousiasme son directeur général.

De gauche à droite : Christophe Chebac, président de BBGR; Nicolas Sériès, Carl Zeiss Vision France; Jean-François Tripodi, directeur général de **Carte Blanche** Partenaires; Damien Abad, député de l'Ain (01); Boby Régé, lunetier créateur; et Ludovic Mathieu, directeur général d'Essilor France.