



[ENTREPRISES ET MARCHÉS]

■ La plate-forme santé, qui renouvelle son réseau d'opticiens, va faire fabriquer sa propre collection de montures. Objectif : proposer des lunettes de qualité sans reste-à-charge pour les assurés.

Optique - Réseaux

Carte blanche Partenaires devient distributeur de lunettes

« **N**ous 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. En effet, la plate-forme santé devient distributeur de lunettes à l'occasion de la refonte de son réseau d'opticiens, dont l'appel à candidature est ouvert du 15 septembre au 15 octobre pour une mise en place au 1^{er} janvier 2016. Vingt-cinq fournisseurs de verres ont déjà été référencés. Carte blanche Partenaires souhaitait proposer des équipements de qualité avec un reste-à-charge nul, un objectif qui devient un standard pour les réseaux. Si la plate-forme a pu déterminer des critères objectifs pour les verres, elle a buté sur un écueil pour les montures. Malgré l'existence de normes, il s'est révélé pratiquement impossible de certifier la qualité d'une branche ou de la visserie. Une lacune qui l'a incitée à commander ses propres produits. « Nous avons élaboré

une collection de 36 montures répondant aux besoins de l'ensemble de la population, dont nous devenons distributeurs », explique Caroline Demoucelle, responsable des études chez Carte blanche Partenaires.

Une marque et pas de marge

La démarche, menée en partenariat avec le lunetier Régé, installé dans l'Ain, s'est révélée un peu plus complexe que prévu. Qualité oblige, les lunettes devaient être estampillées Origine France garantie⁽¹⁾ ou Made in France⁽²⁾. Cet objectif n'a pas pu être tenu pour la première année de lancement, au regard des volumes à fabriquer. En effet, l'une des conditions d'adhésion au réseau est de proposer en magasin la collection,

vendue 1 100 € à l'opticien. Avec plus de 10 000 adhérents, cela représente une commande de 300 000 montures que les sous-traitants de la lunetterie n'ont pas pu absorber. La collection 2016 comprendra donc 12 modèles Origine France garantie et 24 estampillés CE (Communauté européenne), qui deviendront Made in France pour la collection 2017, car, d'ici là, les artisans de l'Ain se seront organisés, promet Jean-François Tripodi. La plate-forme a créé une centrale d'achat pour diffuser cette offre, appelée Carte blanche Prysme. « Nous avons lui avons volontairement donné le statut associatif pour montrer notre volonté de ne pas réaliser de marge sur ce dispositif », indique Caroline Demoucelle. Quant aux

clients, ils découvriront cette collection sous la marque déposée 1796, en référence à l'année des premières fabrications de lunettes en France.

Tarifs préférentiels et opticiens Premium

Au chapitre des verres, pour atteindre le reste-à-charge nul tout en respectant ses critères de qualité, Carte blanche Partenaires a référencé trois fournisseurs, Carl Zeiss Vision, Essilor et Nikon, avec lesquels elle a négocié des tarifs préférentiels spécifiques à cette offre. Carte blanche a envisagé de faire fabriquer des verres à son nom, mais les réticences possibles des clients lui ont fait abandonner cette idée.

« Lorsqu'un bénéficiaire Carte blanche se présentera dans un magasin partenaire, l'opticien sera chargé de lui présenter notre collection. Un portail Internet lui permettra de composer les associations monture et verres correspondant au niveau de garantie de l'assuré. Les équipements unifocaux pourront atteindre 350 € et les progressifs 550 € », explique Jean-François Tripodi. La seule



S. D'HALLOY

« Lorsqu'un bénéficiaire Carte blanche se présentera dans un magasin partenaire, l'opticien sera chargé de lui présenter notre collection. »

JEAN-FRANÇOIS TRIPODI,
directeur général de Carte blanche Partenaires



► 17 septembre 2015

obligation incombant à l'opticien est bien de proposer cette offre sans reste-à-charge. Quant à l'assuré, il demeure libre de son choix. Le commerçant peut vendre les montures 1796 à des clients qui ne sont pas bénéficiaires de Carte blanche Partenaires, mais à un prix plafonné. 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 individualisés. Ces opticiens Premium, choisis en fonction de leurs équipements et de leur formation, bénéficieront d'une valorisation tarifaire sur des verres de Carl Zeiss Vision et d'Essilor.

■ LAURE VIEL

- Label selon lequel le lieu où le produit prend ses caractéristiques essentielles est en France, où est aussi constitué au moins 50 % du prix de revient.
- La dernière transformation substantielle du produit a eu lieu dans l'Hexagone, ou bien 45 % de la valeur ajoutée y a été réalisée.

PRÈS DES DEUX TIERS DES FRANÇAIS SONT COUVERTS PAR UN RÉSEAU DE SOINS

Le nombre de bénéficiaires potentiels des réseaux coïncide désormais avec celui des porteurs de lunettes. Avec leurs 41,9 millions de bénéficiaires, les six principaux réseaux du marché touchent 64 % des Français, une proportion qui est aussi celle des porteurs de

lunettes, selon une enquête sur « Les Français et l'optique » menée en septembre 2012 par Ipsos pour la Mutualité française. Ce recouvrement est purement théorique, mais il est révélateur de l'expansion des réseaux de soins.

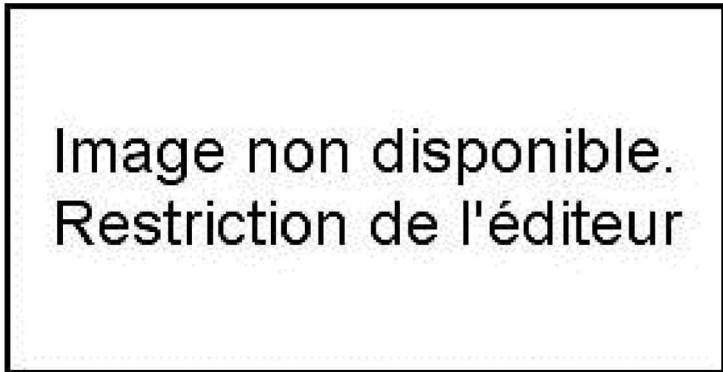
	Carte blanche Partenaires	Itelis	Kalivia	Optistya	Santéclair	Sévéane
Opticiens partenaires	10 331 (01-09-2015)	2 500	4 600	8 000	3 000	2 000
Renouvellement du réseau	En cours pour 01-01-2016	01-01-2015	01-01-2013	01-01-2015	01-01-2015	En cours pour 01-01-2016
Numerus clausus ⁽¹⁾	Non, réseau ouvert	Oui	Non, réseau ouvert	Non, réseau ouvert	Oui	Oui
Économie moyenne annoncée ⁽²⁾	35 à 40 %	40 % sur les verres, 15 % sur les montures	30 %	20 à 40 % selon les verres	40 %	30 % sur les verres, 15 % sur les montures
Nombre de bénéficiaires potentiels	6,5 millions	6,5 millions	10,5 millions	3,7 millions	8,5 millions	6,2 millions

SOURCES : SOCIÉTÉS CITÉES

- La loi autorise un *numerus clausus* (réseau dit fermé) pour les seuls réseaux d'optique.
- Les offres sans reste-à-charge peuvent dépendre des contrats.

Principaux actionnaires et/ou partenaires des réseaux

- Carte blanche Partenaires : Aviva, Generali, Henner, MNH, Pacifica, Sogecap, Swiss Life, Thelem.
- Itelis : Axa et Humanis.
- Kalivia : Harmonie mutuelle et Malakoff-Médéric.
- Optistya : mutuelles du groupe Istya (mutuelles de la fonction publique).
- Santéclair : Allianz, Ipeca Prévoyance, Maaf-MMA, Mutuelle générale de la Police.
- Sévéane : Groupama et Pro BTP.



CARTE BLANCHE PARTENAIRES

