Ce document a été mis en ligne par l'organisme FormaV©

Toute reproduction, représentation ou diffusion, même partielle, sans autorisation préalable, est strictement interdite.

Pour en savoir plus sur nos formations disponibles, veuillez visiter :
www.formav.co/explorer

BTS OPTICIEN LUNETIER

ÉCONOMIE ET GESTION DE L'ENTREPRISE – U3

SESSION 2014

Durée : 3 heures
Coefficient : 5

Matériel autorisé :
- Toutes les calculatrices de poche y compris les calculatrices programmables, alphanumériques ou à écran graphique à condition que leur fonctionnement soit autonome et qu'il ne soit pas fait usage d'imprimante (Circulaire n°99-186,16/11/1999).

Tout autre matériel est interdit.

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.
Le sujet comporte 15 pages, numérotées de 1/15 à 15/15.

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau CANOPE

Barème sur 100 points

Forme (présentation, orthographe)	5 points
Dossier 1 – L'essor du e-commerce	35 points
Dossier 2 – Les enjeux du développement durable	35 points
Dossier 3 – Le développement des réseaux d'opticiens	25 points

Annexes

Annexe 1 – Contrat de partenariat « Opticien Partenaire » ou « OP »..... pages 7 et 8
Annexe 2 – Résumé norme NF EN ISO 14889..... page 9
Annexe 3 – Foire aux questions OPTIC NEO (extraits)..... page 9
Annexe 4 – Des lunettes plus écolo, c'est possible !..... pages 10 et 11
Annexe 5 – Projet d'investissement..... page 12
Annexe 6 – Les réseaux des OCAM / Marché de l'optique 2013..... page 13
Annexe 7 – Les mutuelles et les réseaux d'opticiens agréés..... page 14
Annexe 8 – Données chiffrées relatives à M. MORVANT et à l'adhésion au réseau KALIVIA..... page 15

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau CANOPE

Mathieu MORVANT, opticien diplômé, a créé son magasin à Paris dans le 12e arrondissement sous l'enseigne **MM Optic** en 2004. Son chiffre d'affaires en constante évolution depuis sa création, stagne depuis deux ans. Il s'interroge alors sur l'avenir du marché de l'optique et souhaite réagir afin de redynamiser ses ventes.

Trois sujets l'interpellent :

- de par ses lectures et l'observation du marché de l'optique dans les pays étrangers, il s'interroge sur l'avenir du e-commerce en France.

- il se demande également s'il ne serait pas souhaitable d'intégrer les valeurs du développement durable dans sa société. Cela permettrait de donner une nouvelle identité à son magasin et ainsi d'attirer une nouvelle clientèle pour augmenter ses ventes.

- enfin, le développement des réseaux d'opticiens lui semble une opportunité pour développer son chiffre d'affaires.

Ses 10 ans d'expérience en tant qu'opticien indépendant lui ont permis de dégager une capacité d'autofinancement, ce qui lui laisse la possibilité d'investir de nouveau.

Avant de mettre en place ces différents projets, il vous demande votre analyse sur les dossiers suivants.

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau CANOPE

Dossier 1 – L'essor du e-commerce

L'information est régulièrement relayée par la presse spécialisée : les ventes de lunettes par Internet se développent en France.
Mathieu MORVANT souhaiterait profiter de cet essor. Il a entendu parler d'une société disposant d'un site Internet de vente en ligne qui propose des partenariats avec des opticiens indépendants. Cette société lui envoie des documents pour l'informer du fonctionnement de ce partenariat (**annexes 1 à 3**).

Mathieu MORVANT vous demande de l'assister dans l'analyse de ce dossier.

1.1. Analysez l'offre de partenariat en présentant, dans un tableau, 3 de ses avantages et 3 de ses inconvénients pour l'opticien.

1.2. À partir des données figurant dans le contrat, indiquez la durée d'engagement de l'opticien s'il signe ce contrat. Vous préciserez les conséquences d'une « tacite reconduction ».

1.3. Déterminez la juridiction matériellement compétente en cas de litige entre les deux parties au contrat. Justifiez votre réponse.

Dans l'**annexe1**, l'article 4 mentionne que « L'Opticien s'engage à ne pas dénigrer OPTIC-NEO, ni aucun des sites Internet opérés par OPTIC-NEO ».

1.4. Expliquez la notion de dénigrement et ses conséquences juridiques. Décrivez une situation dans laquelle M. MORVANT se rendrait coupable de dénigrement envers OPTIC-NEO.

Dans l'**annexe 1**, l'article 3 stipule que « OPTIC-NEO s'engage à ne vendre que des verres correcteurs de qualité répondant aux normes en vigueur (notamment la NF EN ISO 14889 et toute norme remplaçant cette norme) ».

1.5. Explicitez la signification du sigle NF, puis citez un avantage pour le porteur d'acheter un produit conforme à la norme NF EN ISO 14889.

1.6. Donnez un intérêt pour l'entreprise OPTIC-NEO de proposer à la vente des verres qui soient conformes à cette norme.

Mathieu MORVANT souhaite conclure sur l'opportunité de ce partenariat.

1.7. Concluez sur l'opportunité, pour M. MORVANT, de souscrire ce contrat.

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau CANOPE

Dossier 2 – Les enjeux du développement durable

Soucieux de la problématique du développement durable, Mathieu MORVANT est investi à titre personnel et bénévole dans divers projets. Aussi, envisage-t-il d'intégrer les valeurs et les engagements qu'il défend dans son métier et donc dans son magasin.

Mathieu MORVANT vous demande de lui adresser une note structurée d'une quinzaine de lignes qui reprend les actions possibles pour mettre en œuvre le développement durable dans le domaine de l'optique.

2.1. À partir des informations de l'annexe 4 et de vos connaissances personnelles, rédigez cette note.

2.2. Vous proposerez à Mathieu MORVANT six conseils lui permettant d'agencer le magasin conformément aux valeurs qu'il souhaite défendre.

Mathieu MORVANT, après plusieurs années d'activité bénéficiaire, souhaite réaménager son magasin de manière à attirer davantage de clients et refléter les valeurs de développement durable. Il demande différents devis et parvient à estimer le coût de l'agencement du futur magasin.

De plus, la meuleuse du magasin est devenue obsolète. Mathieu MORVANT souhaiterait donc en acquérir une nouvelle, plus performante et plus écologique.

Il vous demande d'étudier la rentabilité de ce projet. Les données sont fournies dans l'**annexe 5.**

2.3. Dressez le tableau d'amortissement comptable de la meuleuse.

2.4. Présentez les incidences des investissements relatifs au projet sur le bilan et le compte de résultat.

Vous disposez **en annexe 5** d'informations sur les flux nets de trésorerie actualisés pour ce projet.

2.5. Présentez pour les années 2015, 2016 et 2017, sous forme de tableau, les calculs qui ont permis d'obtenir les FNT actualisés pour ces 3 années.

2.6. Calculez la valeur actuelle nette (VAN) de 2015 à 2024.

2.7. Concluez sur la rentabilité du projet de Mathieu MORVANT.

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau CANOPE

Dossier 3 – Le développement des réseaux d'opticiens

Mathieu MORVANT s'intéresse aux réseaux développés par les Organismes Complémentaires d'Assurance Maladie (OCAM) car il se demande si ces réseaux pourraient contribuer au développement de ses ventes. On vous communique les **annexes 6, 7 et 8**.

3.1. Indiquez, dans un tableau, 2 avantages et 2 inconvénients pour un client qui adhère à une mutuelle, d'acheter son équipement optique chez un opticien agréé par cette mutuelle.

3.2. Vous présenterez, sous forme de tableau, 2 avantages et 2 inconvénients pour Mathieu MORVANT d'adhérer à un réseau fermé.

3.3. En vous appuyant sur l'annexe 8, évaluez l'incidence sur son chiffre d'affaires de l'adhésion de Mathieu MORVANT au réseau KALIVIA.

3.4. Déterminez le nombre de clients supplémentaires, adhérents à une mutuelle du groupe KALIVIA, nécessaires pour compenser la baisse du chiffre d'affaires de Mathieu MORVANT.

3.5. Concluez sur l'opportunité, pour Mathieu MORVANT, d'adhérer au réseau ouvert KALIVIA.

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau CANOPE

ANNEXE 1 – Contrat de partenariat « Opticien Partenaire» ou « OP»

Entre d'une part	Et d'autre part
OPTIC-NEO SAS au capital de 82.750 EUR 40 rue des Binelles 92310 SEVRES SIREN 518741590 RCS NANTERRE FINESS : 92 2615034 - AGR 92 OM 6265 A	Raison Sociale : N°et rue : CP / ville : Gérant : SIRET : Tel : Email :

Ci-après dénommé l'Opticien

EXPOSE

OPTIC-NEO développe des sites Internet de génération de clients pour Opticiens et référencera l'Opticien comme partenaire pour les internautes.

L'Opticien par son référencement en tant que OP, pourra profiter de différentes sources de revenus générés par ces clients.

ARTICLE 1 - DÉFINITIONS

Les termes suivants ont, sauf précision contraire, le sens qui leur est donné ci-dessous, dans le présent contrat ou dans tout autre document émanant des parties relatif à l'objet du contrat.

Client : toute personne se présentant chez l'Opticien munie d'un bon de montage émis par OPTIC-NEO.
OP : un Opticien Partenaire est un Opticien Partenaire d'OPTIC-NEO bénéficiant de conditions de partenariat telles que définies ci-dessous.

ARTICLE 2 - OBJET

Le présent contrat a pour objet de déterminer les conditions de partenariat entre OPTIC-NEO et l'Opticien pour la réalisation du montage par l'Opticien des verres et montures vendus par OPTIC-NEO et la rémunération prévue.

ARTICLE 3 - ENGAGEMENTS D'OPTIC- NEO

OPTIC-NEO s'engage à référencer l'Opticien auprès des internautes en recherche de solutions d'optique pour le montage des verres correcteurs et des montures acquis auprès d'OPTIC-NEO. Cette recommandation sera faite sur le ou les site(s) Internet d' OPTIC-NEO.

OPTIC-NEO s'engage à reverser à l'Opticien 30 % de la marge brute HT réalisée sur la vente des verres correcteurs et des montures pour lesquels les Clients auront choisi l'Opticien pour le montage, et pour lesquels l'Opticien aura effectivement réalisé le montage. La marge brute est calculée comme la différence entre le prix de vente HT par OPTIC-NEO et le prix catalogue HT de l'année en cours. Il est ici précisé que l'opticien ne versera aucune rémunération à OPTIC-NEO, OPTIC-NEO étant rémunéré par la partie de la marge qu'il conservera.

OPTIC-NEO s'engage à reverser en intégralité à l'Opticien la somme perçue par OPTIC-NEO pour le montage.
Ce montage devant être réalisé sur présentation du bon de montage émis par OPTIC-NEO.

OPTIC-NEO s'engage à payer à chaque fin de trimestre les sommes dues : commission sur les verres correcteurs, sur les montures et rétrocession du montage. Le paiement ne sera effectif que si l'Opticien a bien renvoyé tous les verres correcteurs éventuellement cassés par celui-ci et remplacés gracieusement par OPTIC-NEO. Un montage est considéré effectué quand il est validé dans l'intranet par l'Opticien.

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau CANOPE

ANNEXE 1 – Suite…

OPTIC-NEO s'engage à ne vendre que des verres correcteurs de qualité répondant aux normes en vigueur (notamment la NF EN ISO 14889 et toute norme remplaçant cette norme) et dont l'origine est traçable.

OPTIC-NEO s'engage à remplacer gratuitement les verres correcteurs cassés lors du montage par l'Opticien.
Ce remplacement se fera dans la limite d'un volume de 1 % des verres correcteurs achetés par les clients via un site d'OPTIC-NEO.

ARTICLE 4 - ENGAGEMENT DE L'OPTICIEN PARTENAIRE

L'Opticien s'engage à réaliser (contre rémunération, cf. article 1) le montage des verres correcteurs et montures distribués par OPTIC-NEO sur présentation par le client du bon de montage émis par ce dernier.

L'Opticien s'engage à traiter avec diligence et loyauté les Clients et à ne pas faire preuve de concurrence déloyale à l'encontre d'OPTIC - NEO.

L'opticien est libre de vendre au Client d'autres équipements d'optique de son choix dont le client pourrait avoir besoin.

L'Opticien s'engage à travailler conformément à la réglementation en vigueur, et selon les règles de l'Art.

L'Opticien s'engage à réaliser le montage dans un délai maximum d'une semaine (hors période de fermeture de magasin).

L'Opticien s'engage à ne pas dénigrer OPTIC-NEO, ni aucun des sites Internet opérés par OPTIC-NEO.

ARTICLE 5 - DUREE DU CONTRAT

Ce contrat est d'une durée de trois ans, reconductible tacitement. Il peut être dénoncé par l'une ou l'autre des deux parties 3 mois avant sa date d'expiration par Lettre Recommandée avec demande d'avis de réception.

OPTIC-NEO est libre de dénoncer le contrat en cas de plaintes répétées de clients sur la qualité de service de l'Opticien et pour lesquels l'Opticien n'apporte aucune justification légitime.

ARTICLE 6 - NON-CONCURRENCE

L'Opticien s'engage à ne pas signer d'accord similaire avec une société concurrente d'OPTIC-NEO pendant la durée du présent contrat. Si tel devait être le cas, OPTIC-NEO serait libre de dénoncer le contrat de plein droit et de réclamer tous dommages et intérêts.

ARTICLE 7 - JURIDICTION COMPÉTENTE

Le présent contrat est soumis au droit Français. Tout litige auquel il pourrait donner lieu relève exclusivement ……..

Fait à le _ _ _ _ _ _ __ en deux exemplaires le _ _ _ _ _ _ __

Pour OPTIC-NEO Pour l'Opticien

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau CANOPE

ANNEXE 2 – Résumé norme NF EN ISO 14889

« La présente Norme internationale spécifie les exigences fondamentales pour les verres de lunettes finis non détourés. Cette norme internationale ne s'applique pas aux verres de lunettes de protection. La présente Norme internationale a la priorité sur les exigences correspondantes dans les autres normes, lorsqu'il existe des différences. »

Source : AFNOR

ANNEXE 3 – Foire aux questions OPTIC NEO (extraits)

(...)

2 - Quels sont les principaux engagements pour l'Opticien Partenaire ?
L'Opticien Partenaire s'engage avant tout à recevoir des nouveaux clients et à les servir correctement. Cela veut dire :

- effectuer le montage des verres et montures achetés sur easy-verres.com sur présentation d'un bon de montage.
- dans un délai raisonnable (1 semaine).
- travailler selon les normes et la réglementation en vigueur.

En aucun cas l'opticien ne s'engage à payer, l'inscription est totalement gratuite.

3 - Qui peut adhérer ?
OPTIC-NEO est plutôt destiné aux opticiens indépendants, cependant rien n'empêche les opticiens sous enseigne d'adhérer.

4 - Les places sont-elles limitées ?
Non, le nombre n'est pas strictement limité. Cependant nous souhaitons concentrer suffisamment de flux sur chaque Opticien Partenaire, ainsi nous limiterons le nombre à un Opticien par zone de chalandise. Ne laissez pas cette chance à votre concurrent...

(…)

7 - Quels volumes puis-je espérer ?
OPTIC-NEO a aujourd'hui des volumes assez faibles. Néanmoins l'intérêt d'adhérer dès maintenant est de bloquer votre zone de chalandise et de ne pas laisser la place à vos concurrents.

(…)

11 - Qui édite les feuilles de remboursement ?
OPTIC-NEO livre les verres et la monture avec une feuille CERFA (Si le client a une ordonnance dont il nous a communiqué les détails) et une facture.
Dans le cas où l'Opticien Partenaire venait à vendre une monture, il édite la feuille de soins et la facture pour ladite monture.

Source : site OPTIC-NEO

Base Nationale des sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau CANOPE

ANNEXE 4 – Des lunettes plus écolo, c'est possible !

Développement durable et respect de l'environnement font partie intégrante de plusieurs aspects de nos vies, de plus en plus nombreux. Il fallait bien que le secteur des lunettes et montures optiques s'adapte.

Si ce secteur est souvent associé à celui du luxe (il suffit d'entrer chez un opticien classique pour regarder les marques proposées), de plus en plus d'alternatives durables sont proposées pour rendre nos montures plus vertes.

Des montures de lunettes innovantes et durables

Métal, plastique, titane, acier… Au rayon lunettes de votre opticien, peu nombreuses sont les montures composées de matériaux durables. Mais les choses changent. Si vous souhaitez porter sur votre nez des lunettes plus écologiques, de nouveaux matériaux vous sont proposés.

Des montures en bois, écolo-chic

De plus en plus de marques optent pour le bois pour composer leurs montures. Cette nouvelle tendance a notamment eu pour conséquence de diminuer le prix de ces montures et de les rendre plus accessibles.

Mywoodsunglasses propose des montures en acacia, platane, noyer, peuplier, aubépine à partir de 139 €, en monture optique ou solaire. *Iwood Ecodesign* propose de son côté des montures plus haut de gamme, en Teck ou Sapele. Le bois utilisé provient de yachts privés, une récupération de luxe ! La colle utilisée à l'assemblage de la monture est sans formaldéhyde et n'émet pas de COV. De son côté, *Shwood* propose des montures faites à la main aux Etats-Unis et utilisant uniquement du bois local ou exotique provenant de forêts gérées durablement. *Herrlicht* décline ses montures en différents bois. Vous pouvez choisir entre l'érable, le bois de cerisier, de noyer, l'érable et noyer, l'érable et le chêne pour multiplier les effets. De son côté, *Proof* propose également des montures en bois, mais en bambou cette fois. Cette marque a également pour particularité d'offrir une paire de lunettes à une clinique oculaire indienne pour chaque paire achetée par un particulier.

Des lunettes recyclées et recyclables

Après les lunettes en bois, certaines marques proposent des lunettes en matériaux recyclés. C'est le cas de *Linksin* qui certifie ses montures comme étant Eco-Friendly, composées d'au moins 50 % de matériaux recyclés. Les peintures sont certifiées RoHS et la structure en métal est en acier inoxydable. Utilisant des produits recyclés, une monture *Linksin* est également recyclable. L'assemblage de la monture n'utilise pas de vis. Les boîtiers pour lunettes sont également en plastique recyclable. D'autres marques optent pour des modèles plus durables et des matériaux plus écolo. *Von Zipper* propose des montures mélangeant huile de graines de ricin et grilamid TR90 (thermoplastique très souvent utilisé en optique pour sa légèreté et sa solidité). *Icueyewear* vous propose des montures en métal et plastique recyclé ainsi qu'en bambou tandis qu'*Oakley* propose une paire de solaire fabriquée à partir de chutes inutilisées lors de la fabrication d'autres montures. D'autres matières éco-friendly peuvent servir à l'élaboration de montures comme la caroube, l'amidon de maïs.

Zoom sur le premier magasin d'optique éco-conçu

Si les lunettes sont de plus en plus vertes, peu d'opticiens se lancent dans le durable. Un magasin d'optique, magasin classique comme les autres ? Pas pour Sébastien Bétend !

Boise Normandie des Sujets d'Examen de l'enseignement professionnel Réseau CANOPE

ANNEXE 4 – Suite…

Le respect de l'environnement comme démarche centrale

À Bron près de Lyon a été ouvert récemment ce qui se veut être le premier magasin d'optique éco-conçu de France. Une bonne nouvelle alors que dans notre pays, les magasins d'optique ou autres surfaces commerciales ne se soucient pas vraiment de l'impact environnement de leur activité.

Sébastien BÉTEND a ainsi souhaité proposer un nouveau genre de magasin d'optique, plus vert, basé sur trois axes.

Du côté des produits, le magasin ne propose que des lunettes optiques certifiées fabriquées en France et des solaires fabriquées en France ou en Europe. Le magasin travaille également avec un verrier français.

Côté environnement, le magasin a été construit en grande majorité avec des matériaux écologiques et la priorité a été donnée à la proximité, au matériel technique français ou européen afin de favoriser le savoir-faire des entreprises locales et françaises. Pour économiser sur l'utilisation d'eau, la meuleuse qui participe à la taille des verres a été équipée d'un bac de filtration afin de récupérer l'eau et travailler en circuit continu. Sans ce bac, ce sont 8 à 12 litres d'eau qui sont utilisés à chaque taille de verre. Dans les toilettes, le lave-mains se situe au-dessus du réservoir des toilettes. À chaque lavage de mains, le réservoir se remplit et l'eau est réutilisée pour la chasse d'eau.

Concernant l'électricité, les luminaires et ampoules sont à basse consommation et les appareils sont éteints autant que possible. L'isolation choisie, le double-vitrage de la vitrine et le contrôle solaire permettent de limiter le chauffage en hiver et de réguler la température en été. Des entreprises locales ont été choisies pour l'aménagement du magasin.

Aujourd'hui, L'Optique de Sébastien BÉTEND dispose du label Lyon Ville Equitable et Durable et a déjà reçu la visite de l'Agence locale pour l'Energie.

Source : www.consoglobe.com

Base Nationale des Sujets d'examens de l'enseignement professionnel
Réseau CANOPE

Annexe 5 – Projet d'investissement

Informations sur les investissements

	Agencement et aménagement du magasin	Meuleuse
Coût estimé	1 100 € par m^2 Superficie du magasin : 78 m^2	40 000 €
Mode de financement	Autofinancement	
Mode d'amortissement	Linéaire	Linéaire
Durée de l'amortissement	10 ans	5 ans
Date de mise en service	01/01/2015	

Données prévisionnelles

(en €)	2015	2016	2017	2018	2019
Dépenses prévisionnelles d'entretien de la meuleuse (1)	0	0	1 200	1 200	1 200
CA HT prévisionnel généré par le projet	15 000	25 000	35 000	40 000	45 000

(1) La meuleuse est sous garantie 2 ans puis l'opticien souhaite souscrire à un contrat d'entretien.

Flux net de trésorerie actualisés pour les cinq premières années du projet (en €)

Années	2015	2016	2017	2018	2019
FNT actualisés	14 286	**20 130**	**24 239**	**25 827**	**27 210**

Remarque : Les FNT actualisés qui vous sont communiqués ont été arrondis à l'euro le plus proche.

Informations complémentaires

La société est soumise à l'impôt sur les sociétés (IS) au taux normal (33,1/3 %).
Le taux d'actualisation retenu est de 5 %.
La somme des flux nets de trésorerie de 2020 à 2024 actualisés au 1er janvier 2015 s'élève à 62 000 €.

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau CANOPE

ANNEXE 6

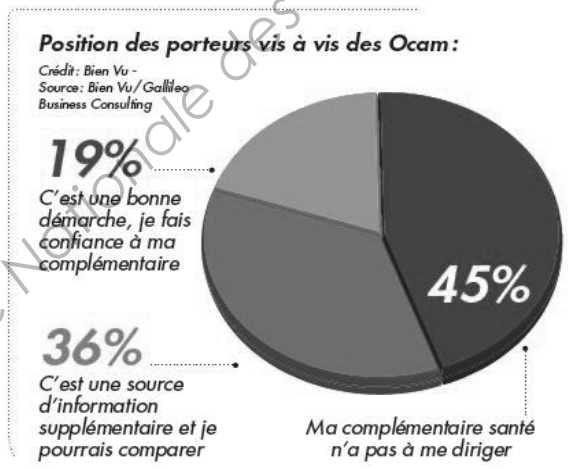
Les réseaux des OCAM* / Marché de l'optique 2013 (Source Acuité)

*(Organismes Complémentaires d'Assurance Maladie)

Les 6 grandes plateformes d'optique

Crédit: Bien Vu
Source: Bien Vu

	Adéherents (en millions)	Type de réseau	Opticiens partenaires	Principaux avantages clients
Optistya MGEN, MGET, MGEFY, MCDef, MAEE, MCF	3,7	Fermé	2102	Non communiqué
Itélis Cardif, Axa, Uniprevoyance, et prochainement Humanis	7	Fermé	1900	40% sur les verres, 15% sur les montures et le para optique
Santéclair Allianz, MAAF-MMA, IPECA, MGP, AGF, GMF...	6,5	Fermé	2040	jusqu'à 40% sur les verres et lentiles de contact, 15% sur les montures et 10% sur les autres produits
Kalivia Malakoff-Médéric, Union Harmonie Mutuelles	7	Ouvert	4200	40% sur les verres, 15% sur les montures, 20% sur les lentilles
Seveane Groupama, Pro BTP	6	Fermé	1780 Juil. 2012	Non communiqué
Carte Blanche Swiss Life, Henner, Cegema, Solly Azar, Tranquillité santé, Cogévie, et prochainement GIE Korèo Service	4,5	Ouvert	10378	5% de réduction minimum sur les montures, tarif maximum fixé sur verres et lentilles, extensions de garantie





Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau CANOPE

ANNEXE 7

Les mutuelles et les réseaux d'opticiens agréés

De nombreuses **mutuelles optiques** ont fait appel à des **plateformes de santé** pour constituer des **réseaux de professionnels opticiens agréés**. Ces plateformes (Kalivia, Carte Blanche, Santéclair, Itelis, Sévéane, ou encore le réseau MGEN) sont indépendantes et travaillent elles-mêmes en lien avec plusieurs assurances ou complémentaires santé. Elles établissent **des partenariats avec les opticiens pour négocier des tarifs préférentiels** et obtiennent ainsi en moyenne jusqu'à **40 %** de **réduction sur les verres** de lunettes et jusqu'à **20 %** de rabais **sur les montures et les lentilles de contact**.
En 2011, ce sont **27 millions d'assurés** français qui bénéficient ainsi - parfois sans le savoir - d'un réseau de soins

Réseaux fermés et réseaux ouverts
Il existe 2 types de plateformes de santé : celles qui constituent des réseaux fermés de professionnels opticiens et celles qui constituent des réseaux ouverts.

- Les réseaux fermés ont **un nombre restreint d'opticiens agréés**, avec des conditions tarifaires souvent plus strictes, et donc des prix encore moins chers pour les consommateurs. Cela peut constituer une **contrainte car l'assuré doit se rendre chez un de ces opticiens agréés** (dont la liste lui est fournie). Il reste bien sûr libre d'aller acheter ses lunettes chez un autre opticien mais il ne pourra pas bénéficier des tarifs préférentiels négociés. Certaines mutuelles offrent malgré tout dans ce cas une analyse du devis afin de vérifier qu'il est bien adapté au besoin de l'assuré. Exemple de réseaux fermés : Itelis, MGEN, Santéclair,…
- Les réseaux ouverts **accueillent tous les opticiens qui acceptent de ne pas dépasser un certain plafond de prix par produit** et qui s'engagent sur une liste de **bonnes pratiques**. Tous les opticiens acceptant les accords proposés peuvent en faire partie. Exemple de réseaux ouverts : Carte blanche, Kalivia,…

En quoi consiste les partenariats passés avec les opticiens agréés ?
Les plateformes de santé sélectionnent leurs opticiens partenaires **en fonction de critères rigoureux**. En général, ces opticiens doivent s'**engager** à maîtriser leurs prix et la qualité de leurs prestations.
Exemples d'**offres disponibles chez les opticiens partenaires** :
• des montures à petit prix (à moins de 50 ou 100 €) ou des verres simples et progressifs « **low cost** » (souvent hors options et verres de marque).
• des **réductions de 10 à 15 %** sur les prix des montures affichés en magasin (y compris sur celles de marque).
• des **tarifs préférentiels sur les lentilles de contact**.
• des **services annexes** comme l'entretien ou la **réparation gratuite** de lunettes, le **remplacement** en cas de casse ou d'inadaptation, à la suite de l'essai de verres progressifs ou de lentilles.
Pour vérifier que les contrats de partenariat sont bien respectés, les plateformes ont mis en place des procédures de contrôle très élaborées. Plusieurs centaines d'opticiens sont ainsi radiés des réseaux chaque année.

Source : *http://www.choisir-ses-lunettes.com/mutuelles-reseaux-opticiens-agrees.html*

Base Nationale des Sujets d'Examen de l'enseignement professionnel
Réseau CANOPE

ANNEXE 8

Données chiffrées relatives à M. MORVANT et à l'adhésion au réseau KALIVIA

- Chiffre d'affaires de M. MORVANT en 2013 : 473 000 € HT.
- 5% du chiffre d'affaires actuel est constitué par les adhérents des mutuelles appartenant au groupe KALIVIA alors même que M. MORVANT n'adhère pas encore à ce réseau.
- Le panier moyen chez M. MORVANT est de 430 € HT.
- L'adhésion au réseau ouvert KALIVIA entrainerait une réduction globale de 30 % du prix de vente HT.

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau CANOPE

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

Ce document a été élaboré par FormaV© avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV©, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV© se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

Ce document a été élaboré par FormaV© avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV©, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV© se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.