

PARTIE 1 : Marketing & Marketing Digital

1 – Étude de l' environnement de l' entreprise

PESTEL

Politique	<ul style="list-style-type: none">- Politique stable- Loi Macron : suppression de l' ordonnance obligatoire pour les verres correcteurs
Economique	<ul style="list-style-type: none">- 100% Santé : Prise en charge à 100% des lunettes- Inflation, baisse du pouvoir du au contexte international actuel- Croissance du marché optique
Sociologique	<ul style="list-style-type: none">- Environ 70% des personnes en France portent des lunettes- 97% sont préoccupé de leur santé visuelle
Technologique	<ul style="list-style-type: none">- Développement des achats en ligne- Nouvelles options pour les lunettes (lunettes connectés, lunette à réalité augmenté, lunette VR...)
Environnemental	<ul style="list-style-type: none">- Utilisation du plastique

	pour les montures
Légal	<ul style="list-style-type: none"> - Loi Macron, facilite la vente de lunettes

5 forces de PORTER

Menace des nouveaux entrants	<ul style="list-style-type: none"> - Concurrence par les nouveaux pays émergents - Besoin peu élevé en capitaux - Accès facile aux matières premières
Degré de rivalité avec les concurrents	<ul style="list-style-type: none"> - Nombreux concurrents, mais peu d'entre eux ont une grande notoriété. - Afflelou propose des innovations et est en avance technologique - Croissance rapide du secteur de l'optique, soutenue par des tendances favorables
Menace des produits de substitution	<ul style="list-style-type: none"> - Opération oculaire et la chirurgie peuvent être un substitut, mais très onéreux. - Les lentilles de contacts peuvent également être un substitut mais nécessitent tout de même un complément de port de verre. - Aucun des substituts cités ne représentent une réelle menace aux verres de contact.
Pouvoir de négociation des fournisseurs	<ul style="list-style-type: none"> - Accès facile aux matières premières, sable et plastique, des produits standards qui se trouvent facilement
Pouvoir de négociation des clients	<ul style="list-style-type: none"> - 97% des personnes habitant en France sont préoccupées par

	<p>leur santé visuelle, ceux qui représente une grande part de marché.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Plus de 75% des plus de 45 ans sont presbytie.
--	---

SWOT

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> • Création d' une paire tendance qui devient la marque de fabrique de l' entreprise • Gamme de produits : haut de gamme • Marque populaire en France et à l' étranger • Développement de différentes collections • Innovation sur le facing dans les différents points de ventes • Main d' œuvre qualifiée • Indépendance par rapport aux licences 	<ul style="list-style-type: none"> • Prix de produits élevés • Grand nombre de gammes : le client peut se perdre
Opportunités	Menaces

<ul style="list-style-type: none"> • Développement des activités de plein air (nécessite de lunettes solaires) • De plus en plus de personnes ont besoin de lunettes • Problèmes de vue de plus en plus fréquent • La lunette devient un accessoire de mode • Innovation de croissance : verre progressif, branches declipsables 	<ul style="list-style-type: none"> • Autonomie des clients dans ses différents achats • Développement des achats sur internet • Ouverture de sites de ventes en ligne • Lunettes non remboursées entièrement • Prix de lunettes parmi les plus chers en Europe • Augmentation des taxes
---	---

V.2 – Étude de la concurrence

– 2 concurrents directs :

- **ESSILOR** ([site](#)) : Essilor est une société française spécialisée dans la conception, la fabrication et la commercialisation de verres correcteurs et d'équipements d'optique ophtalmique. Elle est née de la fusion des compagnies françaises Essel et Silor en 1972. Elle est notamment à l'origine du Varilux. Faire le choix des solutions Essilor, ce n'est pas seulement choisir le leader mondial des verres de lunettes. C'est aussi choisir les

verres d' une entreprise engagée et porteuse
d' une mission : améliorer la vue pour améliorer
la vie.

Essilor offre une gamme complète pour répondre
aux besoins visuels de chacun de ses clients
comme :

EYEZEN : Les verres Eyezen reposent vos yeux de
la fatigue oculaire et contribuent à les protéger
dans toutes vos activités, pour un confort de
vision inégalé au quotidien.

STELLEST : Grace aux verres de lunettes Essilor
Stellest, il est possible de corriger la myopie
de l' enfant et de contrôler sa progression.

VARILUX : Vous apportez le meilleur confort de
vision, c' est la mission qu' Essilor se fixe
depuis sa création.

EXCEPTIO : Grace à la gamme Exceptio, Essilor
peut corriger vos problèmes de vue les plus
complexes et améliorer votre quotidien.

PROTECTION SOLAIRE : Ebloui ? En balade, en
voiture ou lorsque vous faites du sport, le
soleil peut rapidement vous gêner dans vos
activités. Essilor propose une large gamme de
verres solaires adaptables a votre vue.

RESEAUX SOCIAUX	NOMBRES D' ABONNES	TAUX D' ENGAGEMENTS	TYPE DE CONTENUS PUBLIES	SUJET TRAITE EN PUBLICATION
Twitter	5 047		Articles concernant l' entreprise,	Informations concernant les gammes de lunettes et

			Publications de leurs nouveautés	nouveautés.
Facebook	2 635 259		Articles concernant l'entreprise, Publications de leurs nouveautés	Informations concernant les gammes de lunettes et nouveautés.
Instagram	79 001		Articles concernant l'entreprise, Publications de leurs nouveautés	Informations concernant les gammes de lunettes et nouveautés.
You tube	4,57 K		Vidéos de publicités Essilor	Comment est fabriqué un verre de lunettes chez Essilor Explications, reportages de toutes leurs gammes de lunettes

- **OPTIC DUROC ([site](#))** : il y a déjà quarante ans, le premier magasin Optic Duroc ouvrait ses portes à paris, face à la bouche de métro éponyme. Depuis l'entreprise a grandi et innové ; l'entreprise a développé de nouvelles technologies, amélioré l'espace de vente, découvert de nouvelles marques de lunettes exclusives.
Optic Duroc est bien plus qu'une simple chaîne d'opticiens. En plus d'être vendeur, il est aussi créateur ! En 2006, la première marque

exclusive a été lancé, Laura Johns, rapidement suivi par une deuxième : Matt Keaton, en 2008. Les naissances consécutives de ces deux marques, concentrés de modernité et d'élégance, témoigne de l'esprit d'entreprise et de la capacité d'écoute qui animent la grande famille Optic Duroc.

Grace à sa proximité avec ses clients, Optic Duroc sait à quel point le choix d'une paire de lunette (correctrices ou solaires) peut être parfois difficile, notamment quand on est porteur de lunettes qui a des goûts assumés ou un style particulier ; c'est pourquoi ces deux collections exclusives ont rejoint, dans les boutiques et gammes de lunettes de marque.

OPTIC DUROC offre une gamme complète pour répondre aux besoins visuels de chacun de ses clients comme :

Lunettes de vue MATT KEATON- HOBART : verre : 52, Pont : 24, Branche : 145 ; prix : 269,00€.

Lunettes de vue Laura Johns-Strasbourg : verre : 51 Pont : 21 Branche : 140 ; prix : 269,00€

Lunettes de vue THE STANDARD - VENTURA : verre : 45 Pont : 21 Branche : 145 ; prix : 165,00 €.

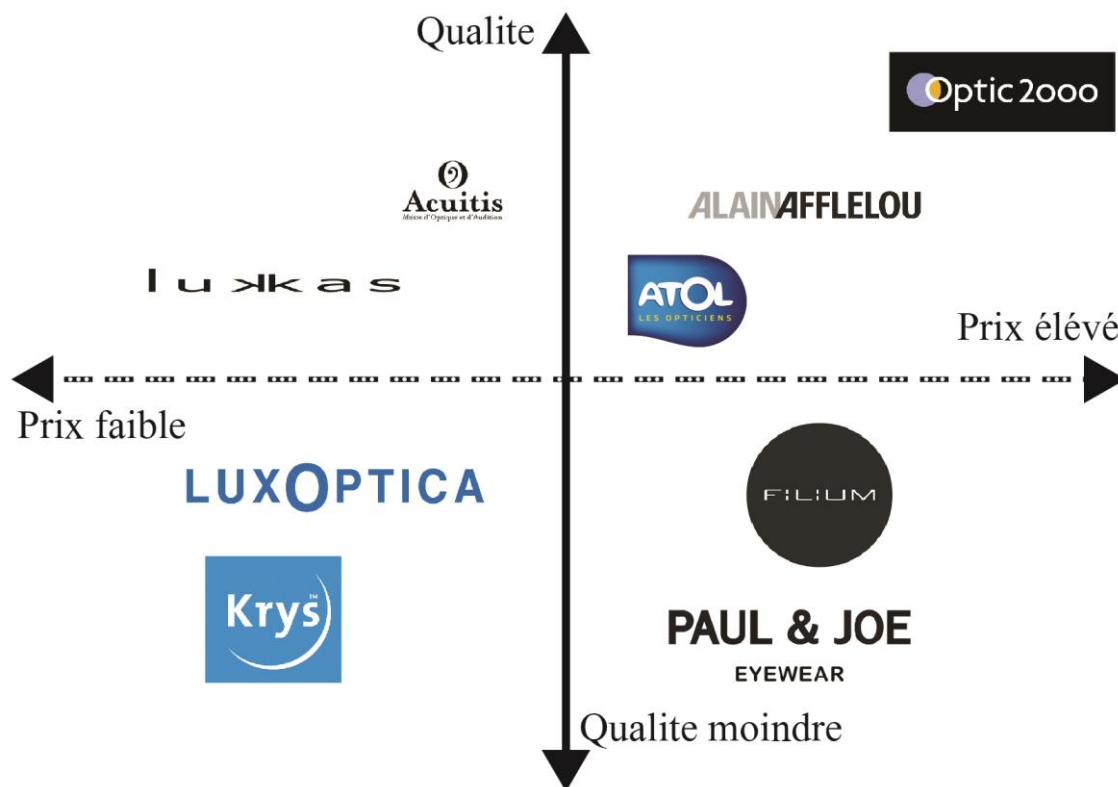
Lunettes de soleil Laura Johns - Mulan : verre : 58 pont : 14 Branche : 145 ; prix : 199,00€.

RESEAUX SOCIAUX	NOMBRES D' ABONNES	TAUX D' ENGAGEMENTS	TYPE DE CONTENUS PUBLIES	SUJET TRAITE EN PUBLICATION
--------------------	-----------------------	------------------------	--------------------------------	--------------------------------

Facebook	9 461		Publicités des gammes de lunettes, des boutiques.	Collections Marques Boutiques
Instagram	4 618		Publicités des gammes de lunettes, des boutiques.	Collections Marques Boutiques

- **1 concurrent indirect** : Dr Damien Gatinel (site <https://www.gatinel.com/chirurgie-refractive/>)
Titulaire du doctorat de médecine de spécialité en ophtalmologie et d' un doctorat de mathématiques appliquées, le Dr Damien Gatinel est chef de service au sein du département d' ophtalmologie a l' hôpital Fondation Adolphe de Rothschild depuis 2007.
En plus d' une activité clinique principalement orientée vers la chirurgie réfractive, la chirurgie de la cataracte et la prise en charge du Kératocône, il accomplit une activité de recherche clinique et théorique portant plus particulièrement sur les thèmes suivants : design optique de lentilles intraoculaires, modélisation mathématique des propriétés optiques et topographiques de la cornée, intelligence artificielle, détection du kératocône, effet des corrections laser en chirurgie réfractive .

4- MAPPING CONCURENTIEL



Pour son mapping concurrentiel, la marque Afflelou a deux critères qui sont la qualité, représentée en abscisse et le prix, en ordonnée.

3 groupes strategiques concurrentiels y sont identifiés :

Bas de gamme a prix faibe avec : Luxoptica, Kris et, **bas de gamme a prix élevé** avec : Paul and Joe, Filium.

Milieu de gamme avec : Acuitis, Lukkas

Haut de gamme avec : Optic 2000, Atol, et Alain Afflelou.

5- MARKETING MIX D' AFFLELOU

Distribution

- 1/3 des magasins sont situés en centre commercial, et 2/3 en centre-ville
- Ses franchisés ont un contrat d' exclusivité
- Relooker leur magasin tous les 7 ans selon les critères de la maison mère
- Avec plus de 690 magasins, le réseau Afflelou est la première chaîne européenne de franchise optique
- 7% du CA en participation dans les campagnes publicitaires
- 4,15% du CA de redevance
- 50 000 euros de droit d' entrée
- D' importants changements : forte tendance au regroupement des indépendants.

Communication

- Stratégie pull : attirer le consommateur par le biais de la publicité

Le prix

‘Stratégie de pénétration’ : depuis ses débuts, il propose des produits à des prix plus bas que le marché :

- 50% de réduction sur les montures

- La 2eme paire pour 1 franc de plus (aujourd' hui 1 euro)
Son innovation la plus connue est << **Tchin-Tchin**>> :
‘ Pour un euro de plus, une deuxième paire de lunettes ça change la vie ’

Produit

L' opticien innove en créant de nouveaux produits, tels que :

- La forty d' Afflelou : quatre lunettes dont une équipée de verres correcteurs solaires et une pliante en métal, quatre couleurs pour les plus de 40ans.
- Le verre 2AI : un verre en polycarbonate incassable recommande pour la sécurité de vos yeux

V.3 – Étude de la cible