

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 d' 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 représente 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 préoccupé par leur santé visuelle, ceux qui représente une grande part de marché. – 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 déclinables 	<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	Informations concernant les gammes de

			l' entreprise, Publications de leurs nouveautés	lunettes et 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 chaine d' opticiens. En plus d' être vendeur, il est aussi créateur ! En 2006, la première marque exclusive a été lancée, Laura Johns, rapidement suivi par une deuxième : Matt Keaton, en 2008. Les naissances consécutives de ces deux marques, concentrées 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 à 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 Kératocone, 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 kératocone, effet des corrections laser en chirurgie réfractive .

MAPPING CONCURENTIEL

MARKETING MIX

3 – Étude de la cible