

V.1 – Environnement de l'entreprise :

1 - PESTEL

Politiques	Comme indiqué sur le site https://solidarites-sante.gouv.fr/ , les boutiques d'opticiens doivent au moins présenter chacun d'entre eux un minimum de montures dans les normes européennes. Les ventes en lignes sont permis et l'ordonnance obligatoire pour l'achat d'une paire correctrice est supprimée. Au minimum 17 modèles différents de montures adultes en 2 coloris différents et 10 modèles de montures en 2 coloris également. Les prix sont aussi plafonnés. Les bases de remboursement de la sécurité sociale revalorisées et recentrées sur cette classe pour assurer la qualité des équipements proposés. Pour une faible correction avec le tarif maximal des lunettes est fixé à 95€ est pris en charge à 100% par l'Assurance Maladie et la complémentaire.
Économiques	Baisse du pouvoir d'achat des Français de 2.90% entre 2020 et 2021 à cause de la crise sanitaire. Une prise en charge d'une part des dépenses par la sécurité sociale Réduction de vente de lunette TVA réduite à 10% pour les lunettes de vues Abonnement lentilles de contact Garantie 3 ans pour les montures Afflelou
Sociologique	Cible en particulier les jeunes générations Âge moyenne entre 16 à 30 ans environ Présence sur les réseaux sociaux : Facebook/Instagram/Pinterest/Tiktok/Twitter Boutiques physiques Présences d'aide et FAQ
Technologique	Achat en ligne disponible et paiement sécurisé Plusieurs modèles et montures proposés Prise de RDV en ligne et mesure sanitaire en magasin Présences sur les réseaux sociaux Essayage virtuel en visio
Environnementale	Facilitation à l'accès à la santé visuelle et auditive Les verres sont en organiques et en minéraux Protection à 100% contre les UVA et UVB
Légal	Législation sur la santé Normes de sécurité sanitaire Condition d'achat Disposition relative à la vente de produits d'optique-lunetterie Création de compte en ligne Existence des normes pour les lunettes de solaires Protection de données personnelles Ajustage et entretien des lunettes gratuitement.

II.2 - 5 forces de PORTER

Menace des nouveaux entrants	Vendeur de lunettes de vues/lunettes de soleil/lentilles Promotion pour les lunettes Présence sur le web et en physique Tarification des concurrents
Degré de rivalité avec les concurrents	Le marché des lunettes est très attractif sur le marché en Europe. Ils ont plusieurs concurrents, mais plusieurs clients aussi. Donc la rivalité avec les concurrents semble être moyenne.
Menace des produits de substitution	Les concurrents ont presque tous les mêmes types de produits. Présences des concurrents en ligne et en boutique La menace est important.
Pouvoir de négociation des fournisseurs	Fournisseurs plus ou moins nombreux Pouvoir de négociation moyen car il fabrique la majorité des lunettes
Pouvoir de négociation des clients	Nombreux clients surtout en Europe, voire même dans le monde. Le niveau de négociation de l'entreprise est faible.

II.3 - SWOT

FORCES	FAIBLESSES
Leader sur le marché Externalisation des services Travaille avec plusieurs marques	Temps de livraison lentes Temps d'attentes pour les clients en boutique
OPPORTUNITÉS	MENACES
Prix concurrentielles Plusieurs clients Plusieurs marques et propre marque Croissance dans la jeunesse et les enfants	Présence des concurrents directs en ligne et en physiques sur les marchés. Rapidité de service des concurrents