

Optistya 2015, un réseau ouvert et des nouveautés

Du 17 novembre au 31 décembre, le groupe MGEN lance un appel à candidatures auprès des opticiens souhaitant devenir partenaires du réseau Optistya à compter du 1er janvier 2015. Le cahier des charges capitalise sur les atouts du réseau et innove : le réseau devient ouvert, une grille de prix plafonds est établie, des services différenciants sont définis ainsi qu'un engagement solidaire partagé avec les opticiens. Les fournisseurs verriers sont associés à Optistya à travers un référencement.

Un réseau qui a fait la preuve de son succès

Piloté par le groupe MGEN, Optistya bénéficie aux adhérents de six mutuelles du groupe Istya (MGEN, MGEN Filia, MGEFI, MCDef, MGET, MAEE)¹, soit 3,6 millions de personnes.

Garantissant une qualité exemplaire, des prix maîtrisés et un large choix, Optistya est une réponse concrète aux besoins des adhérents. Au sein du réseau, près de 80 % des achats de lunettes unifocales s'effectuent sans reste à charge ou avec un reste à charge inférieur à 10 euros. Le taux de fréquentation y est le plus élevé parmi les réseaux optique : près de 2 adhérents sur 3 en moyenne (plus de 70% pour les adhérents MGEN Filia). Plus de 500 000 achats sont effectués en son sein chaque année.

Vis-à-vis des opticiens agréés, Optistya fonctionne sur un principe de respect total de leur pratique professionnelle. La relation de confiance instaurée s'est ainsi traduite par une hausse régulière du nombre d'opticiens agréés : ils étaient 2347 fin octobre 2014. Lors du dernier renouvellement complet du réseau, fin 2010, plus d'un opticien sur deux avait déposé un dossier de candidature.

Un réseau qui s'apprête à évoluer très fortement

Pour 2015, le groupe MGEN a décidé de faire évoluer Optistya radicalement. Cette évolution s'opérera sur la base des atouts reconnus du réseau : la qualité, les prix attractifs, le maillage territorial et l'offre large et évolutive. Elle reposera également sur la volonté d'innover et de s'adapter aux transformations du secteur, concernant l'exercice de la profession et les modes de consommation. Enfin, elle matérialisera les valeurs et l'engagement sociétal des mutuelles partenaires ayant accès au réseau.

Quatre innovations majeures sont définies :

1. Optistya devient un réseau ouvert.

Après consultation d'opticiens qui y étaient favorables, le groupe MGEN a choisi de ne plus fixer de numerus clausus. Cela permettra de densifier le maillage territorial pour être encore plus près des adhérents, tout en maintenant un haut niveau de qualité.

2. Les prix des verres référencés sont fixés en amont.

Les tarifs maximums des verres référencés sont dorénavant fixés par le groupe MGEN selon une grille technique, tenant compte des tarifs pratiqués sur le marché. Cette évolution correspond à une volonté partagée des opticiens (qui veulent éviter que les prix soient trop tirés vers le bas) et du groupe MGEN (qui veut proposer aux adhérents des tarifs compétitifs et homogènes sur l'ensemble du territoire sans pour autant dégrader la qualité des équipements).

¹ Optistya est également accessible aux adhérents de la MCF (Mutuelle Centrale des Finances), mutuelle non-affiliée au groupe Istya.

3. Les services différenciants des opticiens agréés sont valorisés.

Optistya valorisera les opticiens qui proposent les « services plus » suivants : accessibilité pour les personnes en situation d'handicap, service basse vision, expertise en contactologie, service dédié aux enfants, aux personnes malentendantes, recours au digital, identification de l'origine française des produits.

4. Le réseau adopte une démarche solidaire.

Le réseau Optistya devient un réseau solidaire et responsable. Cela se concrétisera par des engagements des mutuelles partenaires ayant accès au réseau et des opticiens agréés, notamment en matière de soutien à des associations en lien avec la santé visuelle, l'obligation de recyclage ou le *made in France*.

Enfin, courant 2015, un **réseau e-Optistya** sera mis en place pour conventionner des sites de vente en ligne d'équipements optiques.

Un réseau qui s'appuie sur le référencement de fabricants verriers

Le groupe MGEN a mis en place un référencement des verriers afin d'associer ces derniers à sa démarche qualité et de s'assurer de la traçabilité des équipements et de la transparence tarifaire. Un appel d'offres a été lancé en août 2014 pour sélectionner les verriers et les gammes de verres qui seront référencés dans le réseau Optistya 2015 : 35 dossiers ont été retenus émanant de 18 verriers.

À propos d'Optistya

Optistya est un réseau d'opticiens agréés, propriété d'Egaréseaux, société détenue à 100% par le groupe MGEN.

Contact Presse

Benoît Coquille - bcoquille@mgen.fr - 01 40 47 23 92