

# Décryptage de l'appel d'offres « Opticiens » Santéclair



Version du 04/10/2019



Ce document ne saurait engager la responsabilité de ZEISS et ne saurait se substituer dans tous les cas, à la lecture des documents de l'appel d'offres Santéclair



# Données chiffrées Santéclair



## // Potentiel d'assurés Santéclair :

Santéclair réunit **10 millions d'assurés**, soit 15% de la population française. L'appel d'offre porte sur un conventionnement de **4 ans : 2020 à 2023**. Santéclair se réserve la possibilité de prolonger le contrat d'un an.



## // Nombre d'opticiens partenaires total et sur mon bassin :

Santéclair reste sur un modèle fermé à numérus clausus, avec **3 206 places** à pourvoir à l'ouverture du réseau. C'est un référencement par bassin de population. Une fois son espace de candidature **LEAD&CLAIR** créé, l'opticien peut démarrer sa candidature. Dès les premières étapes d'identification de son établissement, il pourra consulter la liste des communes concernées et le nombre d'opticiens partenaires qui seront retenus sur son bassin de population.



Il n'y aura pas de liste d'attente. En cas d'ouverture de places en cours d'année liée à une résiliation ou à une augmentation du nombre de places (appels d'offre locaux), le candidat non sélectionné peut soumettre à nouveau sa candidature en la modifiant s'il le souhaite.

## **En tant qu'opticien partenaire Santéclair à date, est-ce que j'ai plus de chances ?**

Il n'y a pas d'avantage à être présent dans le réseau actuel, mais les critères étant proches de ceux de 2014, les partenaires actuels ont le profil pour être retenu dans le nouveau réseau.

## **Impact sur l'apport de chiffre d'affaires de Santéclair :**

Le futur réseau devrait compter 200 opticiens partenaires de moins qu'actuellement. Chaque opticien partenaire devrait donc récupérer plus d'assurés Santéclair. Malgré la baisse tarifaire, nous estimons que la contribution au chiffre d'affaires se maintiendra autour de **115 à 120k€**. Pour information, le panier moyen d'un assuré Santéclair a été de **382€** en 2019.



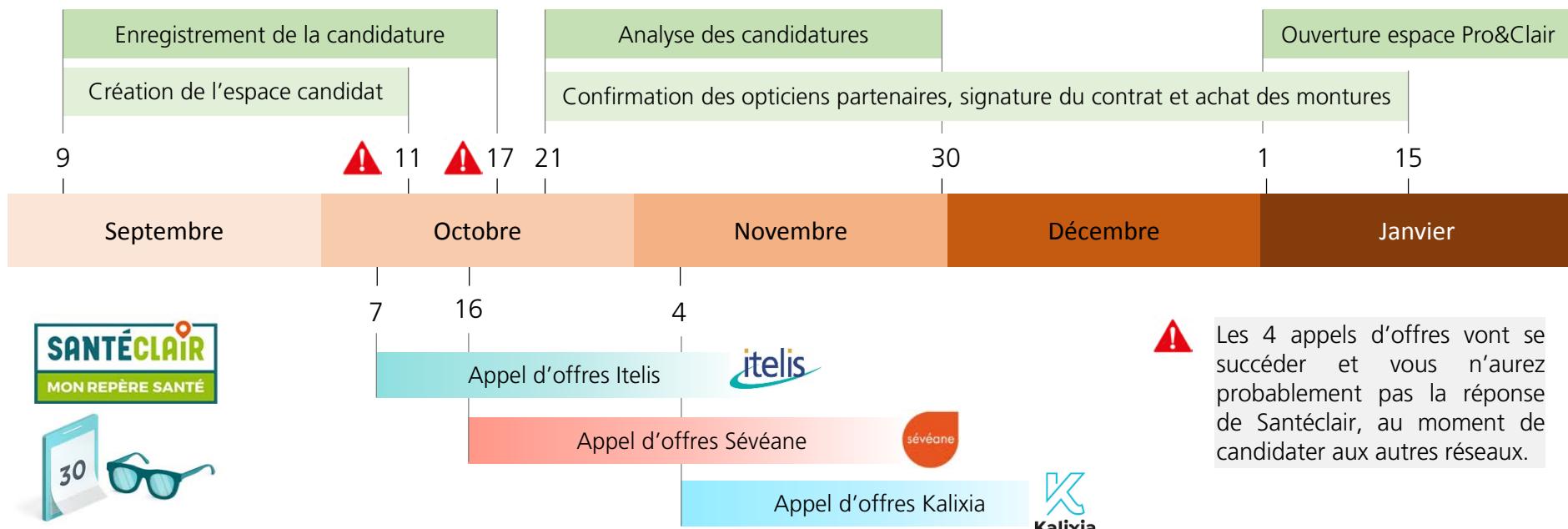
# Planning de l'appel d'offres Santéclair



Pour candidater à l'appel d'offres Santéclair, il vous faut impérativement créer votre espace Lead&Clair avant le vendredi 11 octobre à 18h. Ne tardez pas à créer cet espace. Il permet notamment de découvrir le bassin géographique pour lequel vous candidatez. Vous pouvez consulter les communes couvertes et le nombre d'opticiens partenaires qui seront retenus.

**⚠** Créez votre espace de réponse avec une adresse personnelle, différente de celle du magasin. La pièce d'identité scannée ne doit pas être abimée, car le contrôle est automatisé. Attention aussi si vous avez une adresse Orange ou Wanadoo, les emails de Santéclair ne sont pas toujours distribués ou finissent dans les spams.

- ➔ Votre candidature et toutes les pièces doivent être soumises dans la semaine suivante, la limite étant le jeudi 17 octobre à 18h (métropole). Il n'y a pas de prime au plus rapide ! Les pièces à réunir sont nombreuses et nécessitent du temps.
- ➔ Merci de vous référer à notre [Check-list des éléments à fournir](#) à la fin de ce document.





# Gamme de montures Nocle Santéclair



La gamme Nocle a été conçue par Bondet Lunettes [www.bondet.com](http://www.bondet.com) pour Santéclair. Elle est destinée aux consommateurs du 100% Santé, qui se nomme **OffreClair** pour l'assuré Santéclair. Santéclair ne devient pas une centrale d'achat.

Santéclair envoie, via Universign, un lien pour signer le bon de commande Bondet Lunettes et l'autorisation de prélèvement en même temps que le contrat de partenariat, aux candidats sélectionnés. La société Bondet assurera le SAV.

## // Obligation d'achat de montures Santéclair :

Le magasin partenaire s'engage à acheter **160 montures** la première année. Le pack est le même pour tous les opticiens et inclus une gamme de 10 modèles enfant, 10 femme et 7 homme déclinées en 3 couleurs. Les montures OFG sont en polyamide injecté et se montent à froid exclusivement. Le catalogue Nocle est disponible dans la rubrique « Mes Documents » de l'espace de candidature LEAD&CLAIR.

Le coût unitaire est de 9,60€HT, soit un investissement de **1536€HT** hors frais de port.

Pendant la durée de la convention, le magasin devra acheter un réassort de 80 montures par an. L'achat aura lieu tous les deuxièmes semestres et représente 768€HT hors frais de port.

**⚠** Contrairement à une information Acuité, il n'y a pas d'obligation de présentation de 80 montures.  
C'est l'obligation légale de 55 montures du 100% Santé qui s'applique en magasin.

## // A qui s'adressent ces montures :

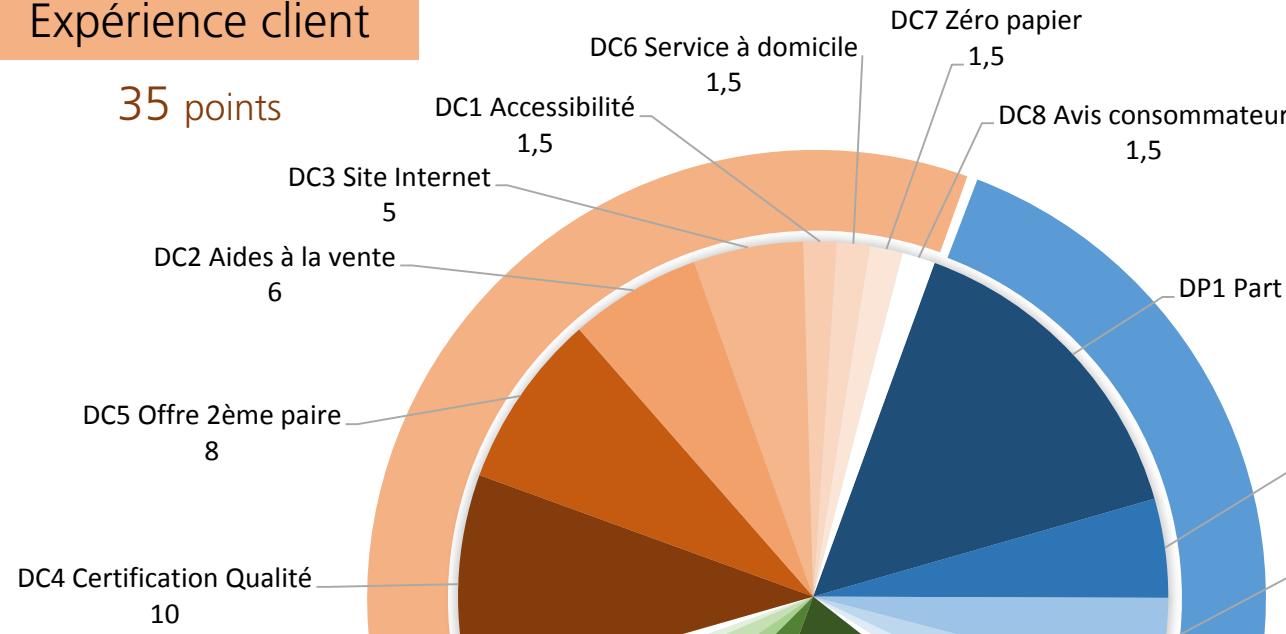
Les montures appartiennent à l'opticien, il peut donc en faire ce qu'il veut !

- La collection Nocle doit être proposée aux assurés Santéclair avec OffreClair (100% Santé), mais il n'y a pas d'obligation de la vendre.
- Les montures Nocle ont été déclarées auprès du ministère et ne peuvent être vendues que 30€ TTC maximum, même dans une offre mixte avec des verres du panier B.
- Elles peuvent-être vendues à d'autres assurés que ceux de Santéclair.
- Enfin elles peuvent-être vendues dans une offre de deuxième paire.



# Expérience client

35 points



Personnel

30 points



Expertise

35 points

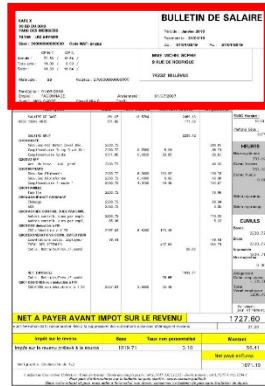
Notation du magasin

Les magasins candidats Santéclair obtiennent une note sur 100 points, selon le barème ci-dessus. Ils connaîtront leur note globale mais sans détail.

# Personnel



L'appel d'offres Santéclair requiert beaucoup d'informations sur vos collaborateurs. Vous devez notamment transmettre un **extrait de bulletin de salaire** de moins de 3 mois pour tous les employés en CDI. Santéclair ne réclame pas d'informations sur la rémunération des employés. Le bandeau supérieur de la fiche de paie suffit à condition de mentionner les 4 éléments suivants :



- 1 Identification de l'établissement
- 2 Identification du collaborateur
- 3 Ancienneté / date d'entrée
- 4 SIRET de l'établissement

Le numéro de sécurité sociale peut-être effacé si l'employé le demande. Si l'opticien n'est pas salarié, c'est l'extrait de Kbis (moins de 3 mois) qui fait foi.

## DP1 Part de collaborateurs qualifiés



C'est le 2<sup>ème</sup> critère qui rapporte le plus de points.

A noter qu'un nombre de collaborateurs important n'apporte pas de points à la candidature. La qualification du personnel est évaluée au travers des diplômes détenus. Les collaborateurs avec un numéro ADELI rapportent trois fois plus de points que les autres diplômés en optique.

### Exemple :

Un magasin qui compte 1 seul employé titulaire du BTS Opticiens Lunetier remportera la totalité des 15 points avec une note de 100%.

Un magasin qui compte 1 propriétaire titulaire du BTS Opticiens Lunetier et un vendeur non diplômé en optique obtiendra 50%.

Un magasin qui a déclaré 10 employés, dont 7 BTS opticiens lunetiers et 3 titulaires de BEP Optique, obtiendra 80%.



Le barème de points accordés pour les notes inférieures à 100%, n'est pas précisé dans l'appel d'offre.

NB : Deux employés à mi-temps titulaires d'un BEP, sont comptabilisés comme 1 seul ETP (Equivalent Temps Plein) dans le calcul.

Santéclair attribue des points en fonction du % d'opticiens-lunetiers du magasin qui ont suivi une formation DPC, depuis octobre 2016. Un opticien ayant suivi plusieurs formations sur la période n'apporte pas plus de points. Attention au délai pour récupérer les attestations !

#### // Attestation des formations DPC ZEISS :

Si vous avez suivi une formation DPC via la ZEISS Academy et que vous ne retrouvez pas votre attestation de formation reçue par e-mail à l'issue de la formation, vous pouvez demander un duplicata à :

- **CCI35** si la formation a eu lieu à Fougères : [MLelievre@fac-metiers.fr](mailto:MLelievre@fac-metiers.fr) - Tél : 02 99 94 75 96
  - **ISOFORM** si la formation a eu lieu dans une autre ville : [contact@isoform.fr](mailto:contact@isoform.fr) - Tél : 01 53 95 29 56

// Est-il encore temps pour faire des formations DPC ?

Le délai est très court pour Santéclair, car il faut monter un dossier sans oublier un potentiel financement par l'OPCO commerce. Nous listons aussi en rouge, les formations trop tardives mais qui pourraient donner lieu à bonification dans les appels d'offre suivants.

- CCI35 : « **Réfraction complexe** » à Fougères les 07 - 08 octobre 2019 et **18 - 19 novembre 2019**  
Formulaire d'inscription ici : <https://www.mieuxvoiraveczeiss.com/fiche-formation-refraction-fougeres>
  - CCI35 : « **Basse vision** » à Fougères les **25 - 26 novembre 2019**
  - ISOFORM « **Réfraction complexe** » Toulouse : 16-17 sept 2019 Bordeaux : 23-24 sept 2019  
Paris : 23-24 sept 2019 Marseille : 23-24 sept 2019 Lille : 7-8 oct 2019  
Lyon : 14-15 oct 2019 Nancy : **25-26 nov 2019**

Mix learning (5 heures de théorie en ligne et 1 journée de formation présentielle) Nancy : 23 sept 2019  
Formulaire d'inscription ici : <https://www.mieuxvoiraveczeiss.com/dpc-iso>

Paris · 14 octobre

Où trouver un autre organisme dispensant des formations DPC ?

<https://www.agencednc.fr/organismes-de-dnc-rechercher-un-organisme>



**ISOForm**  
Valoriser la compétence par l'expertise



DE2

## Matériel de réfraction subjective

Santéclair va bonifier les magasins équipés d'appareils automatiques de réfraction subjective et de moins de 5 ans. Il n'y aura pas de points intermédiaires si l'appareil a plus de 5 ans.

### // Offre de réfraction ZEISS :

VisuPhor & VisuScreen

#### **Commander du matériel de réfraction :**

ZEISS ne peut pas livrer et facturer du matériel dans le délai imposé par l'appel d'offres Santéclair. Une attestation de commande ferme permet de gagner des points, mais le matériel ne sera pas visible sur les photos du magasin, il ne gagnera donc pas de points sur le critère DE1 (Examens réalisables).



### **Où récupérer ma facture si je possède du matériel ZEISS :**

Veuillez contacter votre Attaché Commercial (AC) si vous ne la retrouvez pas. Si la facture est au nom d'un leaser comme BNP, cela ne pose pas de problème, il faut juste que l'adresse de livraison du magasin apparaisse.

DE5

## Prise de mesure numérique

Les colonnes et tablettes de prise de mesures rapporteront 7 points au magasin candidat.

### // Offre de prise de mesures ZEISS :

Colonne i.Terminal 2 & tablette AppCent



#### **Commander du matériel de prise de mesure :**

Le magasin peut commander une colonne ou tablette dès à présent. ZEISS pourra émettre une attestation de commande terme, sous réserve d'acceptation du financement. Cette attestation pourra être utilisée à titre de preuve dans le dossier de candidature. Si vous êtes intéressé, merci de prendre contact avec votre Délégué Commercial (DC) au plus vite.

### **Où récupérer ma facture si je possède un instrument ZEISS :**

Veuillez contacter votre Attaché Commercial (AC), si vous ne la retrouvez pas.

NB : Santéclair demande des outils d'aide à la vente d'un des 4 verriers référencés. Tout autre outil ne donnera pas de gain de points.

## // Démonstrateur physique :

Santéclair a retenu le Plateau tiroir échantillons ZEISS. Les points sont attribués sur présentation d'une photo du plateau en magasin avec la marque visible.



## Commander un démonstrateur :

Vous pouvez commander un plateau via votre Attaché Commercial **AC** dans la limite des stocks disponibles. Celui-ci contiendra un échantillon de la matière UVProtect, deux verres traités antireflet et deux verres teintés 85%. Des échantillons complémentaires sont disponibles via notre site Horizon. Le magasin sera facturé de **36€HT** (hors frais de port).

## // Démonstrateur digital :

Santéclair a retenu 2 applications ZEISS. Nous ne facturons pas ces applications et ne pouvons attester de leur téléchargement. Il convient donc de soumettre une attestation sur l'honneur du représentant légal ainsi qu'une capture d'écran (à réunir dans 1 seul document à télécharger).



## Mon Profil Visuel :

Application web compatible avec smartphone, tablette et PC :

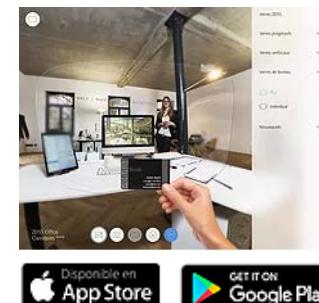
<https://www.zeiss.fr/vision-care/mieux-voir/mon-profil-visuel.html>

## VisuConsult :

Application tablette disponible sur l'Appstore. L'utilisation de i.Demo (ancêtre de VisuConsult) est autorisé pour les magasins avec des tablettes Windows.

NB : **VisuConsult VR Player** est l'application pour le smartphone qui est insérée dans le masque de réalité virtuelle VR One Plus. L'affichage du smartphone pour le porteur est piloté par la tablette de l'opticien.

Plus d'infos : [>>](https://www.mieuxvoiraveczeiss.com/installvisuconsulvrone)



\*Visuels non contractuel

## // Essayage virtuel en ligne:

Santéclair prévoit l'attribution de points pour les systèmes d'essayage virtuel. Les 6 points du critère **DC2** sont attribués pour 5 éléments, dont l'essayage **en magasin**. Les 5 points du critère **DC3** sont attribués pour 4 fonctionnalités de leur **site web** dont l'essayage.

Nous avons identifié la société ACEP, qui propose ces deux services :

- **Essayage virtuel en magasin** (application pour iPad) - pour votre magasin  
Abonnement de 950€HT par an + mise en service 300€HT pour 3 ans d'engagement, soit 3150€HT (iPad non fourni). La mise en service se fait plus rapidement que l'essayage en ligne.

Si vous êtes intéressés, merci de contacter Acep à l'adresse [commande@trylive.com](mailto:commande@trylive.com)

- **Essayage virtuel en ligne** - pour votre site internet  
Abonnement de 1 200€HT par an + mise en service 300€HT pour 3 ans d'engagement, soit 3900€HT.



Les commandes doivent être passées avant le lundi 7 octobre pour être dans les délais, sachant que c'est la facture qui fait foi pour l'appel d'offre.



NB : Il existe d'autres acteurs comme FittingBox qui peuvent répondre à ces critères.  
Vous pouvez vous renseigner sur [www.fittingbox.com](http://www.fittingbox.com) ou les joindre au 09 71 00 71 00.

**FITTINGBOX**  
MIRROR. REINVENTED.

## // Casque de réalité virtuelle :

Le VR One Plus transforme votre smartphone en casque de réalité virtuelle. Notre application VisuStore sur tablette interagit avec votre smartphone et permet d'enrichir la démonstration produit d'une expérience en réalité virtuelle.



### Commander un casque VR One Plus :

Vous pouvez commander un masque via votre Attaché Commercial **AC**, dans la limite des stocks disponibles. Le magasin sera facturé de **29€HT** (hors frais de port).

Les points seront attribués par Santéclair, sur présentation d'une facture, plus une attestation de ZEISS et une attestation sur l'honneur du magasin. Pour les clients ayant déjà acheté un casque, ils peuvent contacter leur Attaché Commercial pour recevoir un duplicata de facture et l'attestation. Nous vous recommandons de passer commande d'ici la fin du mois de septembre.



L'opticien doit soumettre un seul document pdf, réunissant les 3 pièces demandées

## // Store in store:

Votre Attaché Commercial (AC) peut vous transmettre la facture de votre module store in store. Le magasin peut encore commander un module store in store verres. Celui-ci contient des échantillons physiques et les outils numériques d'aide à la vente.



ZEISS pourra émettre une attestation de commande ferme, sous réserve d'acceptation du financement, qui pourra être utilisée à titre de preuve dans le dossier de candidature. Si vous êtes intéressé, merci de prendre contact avec votre Délégué Commercial (DC) au plus vite.



### J'ai un corner ZEISS, est-ce que cela rapporte des points ?

Les magasins équipés d'un corner avec instruments et outils d'aide à la vente, peuvent prétendre à des points pour leur candidature. Pour cela pensez à prendre la photo des démonstrateurs physiques dans votre corner et demandez une attestation à votre Attaché Commercial (AC).

Santéclair met en place un système d'enchères inversées. Seuls les magasins avec la **proposition commerciale la plus agressive sur un bassin géographique donné**, obtiendront des points !

## // Offre produit :

Le magasin candidat doit soumettre 4 propositions de deuxième paire imposées par Santéclair : unifocal teinté, unifocal polarisant, progressif teinté et progressif polarisant. Le traitement n'étant pas précisé, la paire teintée s'entend nu et le polarisant durci.

La plage de correction minimum de ces offres est de **-4,00 à +4,00 cyl +2,00 et addition jusqu'à +3,00D**.

Une plage inférieure disqualifie votre offre et une plage supérieure n'apporte pas de points supplémentaires non plus !

## // Attribution des points :

L'opticien doit soumettre un **seuil S** en unifocal, un autre seuil en progressif et un **tarif T** pour ses 4 offres de seconde paire. Santéclair compare la valeur **S + 3x T** de chacune des offres. Le magasin avec l'offre la plus basse remporte les points.

- Choix du seuil :** le seuil correspond au minimum d'achat de l'assuré, pour prétendre à cette offre deuxième paire dans son magasin. Attention, ces offres s'appliquent sur toutes les premières paires Santéclair, y compris les clients qui choisiront le 100% Santé. Un seuil très bas donnera donc accès à une deuxième paire pour tous les assurés.



Le seuil proposé est le même pour les deux offres « unifocal ». De la même manière le seuil est commun aux deux offres « progressif ». Le seuil ne peut pas être inférieur au tarif : je ne peux pas proposer un seuil de 1€ (tous les clients ont droit à une deuxième paire) et un tarif deuxième paire à 10€.

- Choix du tarif :** Le tarif soumis correspond bien à un équipement complet (monture + 2 verres). Les tarifs de ces offres deuxième paire s'appliqueront pour les 4 ans de convention du réseau. Les tarifs seront visibles des assurés sur le portail MySantéclair et ne peuvent leur être refusés. Rien n'empêche l'opticien d'avoir des offres complémentaires comme un teinté durci, un polarisant traité face interne ou un verre de bureau.

## // Nombre de points attribués :

Un total de **8 points** sera réparti entre les 4 meilleures offres sur un bassin géographique (unifocal teinté, unifocal polarisant, progressif teinté et progressif polarisant). Les offres polarisantes et en progressif devraient logiquement rapporter plus de points. Voilà ce que pourrait être le barème :

Barème hypothétique	Unifocal	Progressif
Teinté	1,5 point	2 points
Polarisant	2 points	2,5 points

## // Exemple d'évaluation de l'offre « UF teinté » par Santéclair :

Les valeurs de seuils et de tarifs sont complètement **libres** et les exemples ci-dessous ne valent pas recommandation.

T : Tarif de la deuxième paire	Valeur retenue pour les enchères inversées : S + 3x T	S : Valeur de la première paire donnant droit à l'offre					
		100 €	125 €	150 €	175 €	200 €	250 €
1 €	103	128	153	178	203	253	
5 €	115	140	165	190	215	265	
10 €	130	155	180	205	230	280	
15 €	145	170	195	220	245	295	
20 €	160	185	210	235	260	310	
25 €	175	200	225	250	275	325	
30 €	190	215	240	265	290	340	

Les valeurs de seuils sont libres mais soumises aux maximum suivants pour prétendre gagner des points :



Seuil maxi en UF : 250€  
Seuil maxi en PRG : 450€

Dans l'exemple ci-contre, 4 magasins ont candidaté pour le même bassin géographique. Les magasins C et D sont à égalité selon les critères Santéclair et obtiennent tous deux les points réservés pour cette offre.

Les 3 autres offres de deuxième paire sont soumises à la même analyse. Au total, 8 points sont distribués entre les magasins candidats.

Magasin A      Seuil de 1€ et une 2ème paire à 50€ ➔ Non retenu : le seuil est inférieur au tarif proposé

Magasin B      Seuil de 300€ et une 2ème paire à 1€ ➔ Non retenu : Seuil supérieur à l'encadrement Santéclair

Magasin C      Valeur retenue de 215 pour un seuil de 200€ et une 2ème paire à 5€

Magasin D      Valeur retenue de 215 pour un seuil de 125€ et une 2ème paire à 30€

## Divers :

### // Justificatifs multiples :

Toutes les pièces justificatives d'un critère ou thématique sont à rassembler dans un seul et même document. Exemple : un seul document peut-être chargé pour le casque de réalité virtuelle, qui réunit facture et attestations.



La taille du fichier ne doit pas dépasser 4Mo, nous vous recommandons donc le format pdf !



### // Déclaratif du verrier :

L'opticien devra déclarer son verrier partenaire dans sa candidature en ligne. A noter que l'opticien pourra déclarer plusieurs partenaires verriers. Pour les opticiens retenus, cette information sera **visible sur le nouvel outil de géo-localisation MySantéclair**. A noter que les opticiens non retenus dans le futur réseau ne seront pas affichés pour les assurés Santéclair. Les opticiens partenaires pourront mettre à jour l'information du verrier partenaire depuis leur espace Pro&Clair.

### // Résiliation du partenariat et cessation d'activité :

Le contrat est conclu pour une durée de 4 ans minimum et Santéclair n'a **pas prévu de clause de résiliation sans motif**. Cependant, l'opticien partenaire s'engage à commander une collection de montures NOCLE tous les ans. Dans l'hypothèse où vous souhaitez arrêter le partenariat avant terme, il suffit de ne pas signer son bon de commande. Santéclair procédera à une résiliation après mise en demeure.

En cas de **cessation d'activité, le magasin perd son statut d'opticien partenaire** et l'acquéreur devra postuler à un appel d'offre local.

### // Hotline Santéclair:

Si vous avez des questions, contactez le plateau téléphonique Santéclair au **01 47 61 22 28** du lundi au vendredi de 9h à 17h.

# Ma check-list des documents à fournir



Cet icône indique que la pièce demandée peut être longue à obtenir auprès des collaborateurs, fournisseurs ou autres partenaires externes.

Magasin :

- |                                     |   |          |                   |
|-------------------------------------|---|----------|-------------------|
| <input type="checkbox"/>            | Identifiant SIREN et SIRET  | 17/18    | Page du règlement |
| <input type="checkbox"/>            | Pièce d'identité du représentant légal  | 17       |                   |
| <input type="checkbox"/>            | Numéro ADELI de l'opticien ou responsable technique de l'établissement et des collaborateurs  | 18/20/21 |                   |
| <input type="checkbox"/>            | Photo de l'extérieur du bâtiment (voir environnement de chaque côté )   | 19       |                   |
| <input type="checkbox"/>            | Photo de l'intérieur (vue d'ensemble de l'agencement général)   | 19       |                   |
| <input type="checkbox"/>            | Extrait Kbis (moins de 3 mois) si code APE de l'établissement différent de 4778.A.  | 19       |                   |
| <input type="checkbox"/>            | Identifiant AM équivalent du n° FINESS, délivré par la CNAM (les 2 premiers chiffres sont le département)   | 19       |                   |
| <input type="checkbox"/>            | Attestation d'inscription au FNPS   | 19       |                   |
| <input type="checkbox"/>            | Extrait du bulletin de paie (moins de 3 mois) pour chaque collaborateur   | 20/21    |                   |
| <input type="checkbox"/>            | Attestation des magasins dans lesquels travaille le collaborateur si multi-établissements   | 20/21    |                   |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Diplôme de chaque Opticien Lunetier BTS / BP / titre étranger   | 21       |                   |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Diplôme de chaque collaborateur non Opticien Lunetier Bac Pro / BEP / CAP optique   | 21       |                   |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Diplôme post BTS Opticien Lunetier en sciences de la vision de chaque collaborateur   | 23       |                   |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Diplôme post BTS Opticien Lunetier en lunetterie et/ou stage de chaque collaborateur  | 24       |                   |
| <input type="checkbox"/>            | Attestation DPC de chaque collaborateur opticien lunetier   | 25       |                   |
| <input type="checkbox"/>            | 1 à 2 photo(s) de l'espace réfraction sur lesquelles seront visibles le matériel nécessaire aux examens ainsi que les mesures prises pour assurer l'isolation visuel et sonore de l'espace        | 26       |                   |
| <input checked="" type="checkbox"/> | 1 à 2 photo(s) de l'espaces de contactologie sur lesquelles seront visibles le matériel nécessaire aux examens ainsi que les mesures prises pour assurer l'isolation visuel et sonore de l'espace | 26       |                   |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Facture d'achat ou attestation d'achat par le fournisseur d'un matériel automatique de réfraction subjective de moins de 5 ans  | 27       |                   |
| <input type="checkbox"/>            | Facture d'achat ou attestation d'achat du fournisseur ou attestation d'achat de l'éditeur pour la délivrance de la solution logicielle pour les outils numériques de prise de mesure              | 28       |                   |
| <input type="checkbox"/>            | Facture anonymisée et détaillée remise à un client avec mention prestation de monture sur mesure  | 28       |                   |
| <input type="checkbox"/>            | 1 photo du démonstrateur physique à l'intérieur de l'établissement avec marque visible  | 30       |                   |
| <input type="checkbox"/>            | Attestation sur l'honneur de l'opticien avec capture d'écran de l'application pour démonstrateur digital : tablette avec accès à « Mon Profil Visuel » « VisuConsult »                            | 30       |                   |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Facture du casque de réalité virtuelle ou attestation du fournisseur  | 31       |                   |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Facture du dispositif d'essayage virtuel en magasin ou attestation de l'éditeur   | 31       |                   |
| <input type="checkbox"/>            | Photo du corner ou présentoir pour lunettes de sport  | 31       |                   |
| <input type="checkbox"/>            | Attestation certification qualité de services (AFNOR, VERITAS,...)  | 34       |                   |
| <input type="checkbox"/>            | Spécimen de document signé par signature électronique ou attestation de l'éditeur pour la délivrance de la solution logicielle  | 35       |                   |
| <input type="checkbox"/>            | Spécimen de document signé par signature électronique ou attestation de l'éditeur pour la délivrance de la solution logicielle  | 36       |                   |

# Vos contacts

Un Délégué Commercial (**DC**) sur le terrain et un Attaché Commercial sédentaire (**AC**), toujours disponibles pour vous répondre !



## PARIS CENTRE

DC : Ivana IVANUS - 06 01 26 13 13  
AC : Ingrid TIERCIN - 02 99 94 34 24

## PARIS OUEST

DC : Céline COLSON - 06 17 68 38 04  
AC : Emmanuel PICHON - 02 23 51 05 52

## PARIS EST

DC : Alexandra BUISSON - 06 14 65 24 20  
AC : Stéphanie LEVEQUE - 02 99 94 92 10

## NORMANDIE

DC : Francis ASSELOT - 06 74 00 35 65  
AC : Philippe HAMARD - 02 99 94 89 79

## BRETAGNE

DC : Stéphane PARIS - 06 07 03 33 99  
AC : Philippe HAMARD - 02 99 94 89 79

## PAYS DE LOIRE

DC : Anne LANCELIN - 06 07 03 34 31  
AC : Sandrine JOLIVET - 02 99 94 35 43

## POITOU CHARENTES

DC : Christophe MAIRE - 06 10 08 38 19  
AC : Sandrine JOLIVET - 02 99 94 35 43

## AQUITAINE

DC : Carole AMANIEU - 06 17 28 71 53  
AC : Brigitte BOUVAIS - 02 23 51 03 31

## PYRENEES

DC : Benjamin CAUCAL - 06 16 36 64 58  
AC : Brigitte BOUVAIS - 02 23 51 03 31

## NORD

DC : Arnaud DE KUYPER - 06 07 01 17 63  
AC : Emmanuelle AUBERT - 02 23 51 05 50

## PICARDIE

DC : Coralie TALEFAISSE - 07 77 69 73 70  
AC : Emmanuelle AUBERT - 02 23 51 05 50

## LANGUEDOC

DC : Justine BLAVETTE - 06 86 26 66 39  
AC : Emmanuel Pichon - 02 23 51 05 52

## CHAMPAGNE

DC : Eric FINET - 06 85 31 90 84  
AC : Sonia GUILLAUME - 02 23 51 05 47

## ALSACE

DC : Carole BIEDERMANN - 06 07 03 33 98  
AC : Sonia GUILLAUME - 02 23 51 05 47

## BOURGOGNE

DC : Christophe CHARDIN - 06 75 92 64 34  
AC : Stéphanie LEVEQUE - 02 99 94 92 10

## AUVERGNE

DC : Sébastien LOMBARD - 06 07 03 34 43  
AC : Maxime GASCOIN - 02 99 94 84 49

## ALPES

DC : Damien GATEAUX - 06 35 45 48 82  
AC : Ingrid TIERCIN - 02 99 94 34 24

## RHONE

DC : Rodolphe MOITRON - 06 88 21 67 87  
AC : Amélie TAILLANDIER - 02 99 94 84 44

## CEVENNES

DC : Pascal ANDRIGHETTO - 06 86 26 66 40  
AC : Sabrina Malle - 02 23 51 03 37

## PACA

DC : David SANTUNE - 06 07 03 34 01  
AC : Maxime GASCOIN - 02 99 94 84 49

