

# Rejoignez la franchise GrandOptical

Emblème de la modernité et de l'innovation, l'enseigne GrandOptical existe depuis 20 ans. Son réseau franchisé date de 2007, après l'intégration d'une partie des magasins Visual. Aujourd'hui, GrandOptical compte 209 magasins, dont 118 en franchise. Un chiffre amené à doubler d'ici 5 ans !

L'enseigne souhaite accueillir et former des nouveaux venus. Le concept de magasin GrandOptical répond à des critères exigeants : des emplacements de premier ordre, un large choix de montures positionnées moyen - haut de gamme, le meilleur de la technologie pour les verres, et un service unique entièrement tourné vers la satisfaction de ses clients. Devenir franchisé GrandOptical, c'est partager cette façon de voir unique, ce regard différent et innovant sur le métier.

## Une ouverture sur la modernité.



**Bûcheur passionné, meneur d'hommes et initiateur de projet, pour Stéphane Bezely, nouvellement franchisé, l'optique n'a aucun secret.**

**GO / Aux couleurs de GrandOptical depuis six mois, vous venez de refaire votre magasin de Vannes et dans la foulée, d'ouvrir une deuxième enseigne à Auray. Vous débordez d'énergie...**

**S.B /** J'ai ouvert mon premier magasin il y a 10 ans. Au bout de quelques temps, l'envie de lancer un nouveau projet a commencé à me titiller.

Le jour où GrandOptical s'est ouvert à la franchise, j'ai saisi avec joie cette opportunité et je me suis naturellement rapproché d'eux. Nous avons pris le temps de mieux nous connaître, d'échanger, d'avancer en étant sur la même longueur d'onde. Comme pour un mariage, l'idée était vraiment de viser le long terme, de veiller à ce que tout le monde soit dans un rapport gagnant-gagnant.

**GO / Comment s'est déroulée la collaboration pour le développement du projet ?**

**S.B /** Formidable ! En tant que franchisé, j'ai été vraiment accompagné, épaulé et secondé. Que ce soit pour la recherche du local, pour la partie architecturale, la décoration, l'installation ou l'agencement, les équipes de GrandOptical ont été hyper compétentes.

Un exemple : au niveau de la gestion des stocks, je peux déléguer beaucoup plus facilement, ce qui me permet de me consacrer davantage aux clients.

**GO / Quels sont, les points forts de GrandOptical, qui vous rendent particulièrement fier d'appartenir à cette enseigne ?**

**S.B /** GrandOptical, c'est avant tout un concept magnifique qui a révolutionné l'optique, il y a vingt ans. Mais l'image de l'enseigne reste toujours extrêmement jeune et dynamique. Le réseau de franchisés est en formation donc riche en opportunités.

Lorsque j'ai commencé en tant qu'opticien, les magasins GrandOptical étaient déjà là et pour moi, leur façon d'envisager le métier les plaçait largement au-dessus des autres. C'est une enseigne qui m'a toujours fait rêver. Les surfaces de vente sont vastes, belles, aérées, bien agencées avec des concepts clairs, classes mais sobres en adéquation avec ce que veut le client. C'est l'image même de la modernité, voire même de l'optique de demain. Personnellement, ça me correspond parfaitement.

## Bienvenue chez GrandOptical

GrandOptical accompagne chaque franchisé. Une première **formation** porte sur les valeurs et la politique commerciale de l'enseigne, les différentes familles de produits, la mise en place du système informatique intégré, des notions de management et de ressources humaines. Un stage d'immersion dans une succursale complète l'intégration du franchisé.

Des responsables de secteurs visitent chaque magasin plusieurs fois par an pour évaluer les besoins des franchisés. Ils ont aussi pour vocation d'animer le réseau et de promouvoir le dialogue entre les différents magasins GrandOptical d'une même région. Chaque année, ils organisent les **Dîners GrandOp**, des soirées d'échanges entre franchisés et succursalistes autour d'un bon repas. Une rencontre conviviale qui soude le réseau en comptant sur le talent et l'enthousiasme des hommes.