



MARS 2016

## EN 2015, LA CDO POURSUIT SA CROISSANCE ET CONFIRME SON LEADERSHIP AU SERVICE DES INDEPENDANTS

Forte d'une très belle progression en audioprothèse (+11,1%), et de bons résultats en optique (+3,2%), la CDO connaît une hausse globale de **+4,2%** du montant total d'achats transités.

Ainsi, en 2015, **208,7 M€ HT** d'achats ont été enregistrés, se décomposant comme suit :

- . Optique : 179,7 M€ HT,
- . Audioprothèse : 29,0 M€ HT.

Ces résultats sont le fruit d'une **croissance organique** soutenue, alliant la progression de l'activité des adhérents existants, à l'arrivée de ceux qui ont rejoint la centrale en 2015. Au **31/12/2015**, la CDO comptait **2 115 points de vente en optique** et **496 centres de correction auditive**.

La CDO continue à séduire de nombreux opticiens grâce à des conditions d'achat optimales, liées à une **capacité de négociation toujours inégalée**.

L'année 2015 aura été marquée par la célébration des **35 ans de la CDO**, et par la réalisation de **deux campagnes de publicité nationales sur EUROPE 1 et RMC** pour promouvoir l'ensemble de ses adhérents au travers du portail Internet **MONOPTICIEN.COM**, le **1<sup>er</sup> réseau d'opticiens indépendants**.

Avec **MONOPTICIEN.COM, ALLOPTICIEN, ALLAUDITION, TP CASH, GROUPΣO, CDO BUSINESS CLUB, GEOCIBLE, CDA Recrut'**... la CDO met à disposition de ses adhérents des outils tactiques innovants, le plus souvent gratuits, au service de leur stratégie.