



FEVRIER 2017

EN 2016, LA CDO POURSUIT SA CROISSANCE ET CONFIRME SON LEADERSHIP AU SERVICE DES INDEPENDANTS

Pour 2016, la CDO affiche une progression globale de ses achats de **+3%**, et par activité, de **+2,3%** en optique, dans un marché global à **-0,5%** (*source I+C*), et de **+7,9%** en audition, en ligne avec l'évolution du secteur.

Ainsi, en 2016, **215 M€ HT** d'achats ont été enregistrés, se décomposant comme suit :

- . Optique : 183,7 M€ HT,
- . Audition : 31,3 M€ HT.

Au **31/12/2016**, la CDO comptait **2 155 points de vente en optique** et **529 centres de correction auditive**.

La CDO continue de séduire tous types d'opticiens, et en particulier, ceux précédemment sous enseigne ou multipropriétaires, grâce à une offre de services personnalisés.

L'année 2016 aura été marquée par la mise en place de **CDO WE LOVE VIEW**, le programme de fidélité bénéficiant à l'ensemble des adhérents, et par la réalisation d'une opération nationale **MONOPTICIEN.COM** avec des campagnes radio sur RTL et sur le web.

En 2017, la CDO continue de répondre aux besoins de ses adhérents en développant son offre de solutions de fidélisation clients (**LA CARTE monopticien.com**, **FIDOPTIC**, **Appli magasin**) et met à la disposition de ses adhérents des outils tactiques innovants, le plus souvent gratuits, comme un **service d'accès aux grilles tarifaires verres des Ocam**.