

## Benjamin BONOT



### NOMINATION DE L'OPTICIEN DE L'ANNÉE 2021

**Nom :** BONOT

**Prénom :** Benjamin

**Fonction :** Opticien

**Nom du magasin :** BonotOpticiens

**Nom de l'enseigne :** BonotOpticiens

**Groupement/Centrale/ou Indépendant :** COL

**Statut dans l'entreprise :** Président

#### Votre formation (Diplômes obtenus à ce jour avec dates) :

- 1998 : BTS OL
- 2001 : Maitrise Optométrie
- 2002 : DESS Analyse de la vision

#### Résumé de votre parcours professionnel avec les dates :

- 2002-2017 : Directeur Générale et co-Fondateur de l'enseigne Carré de l'Optique. « Votre opticien chez votre pharmacien » Ceci afin de remettre l'opticien au cœur de la santé visuelle.
- Depuis 2002 : Président de 5 magasins indépendants sous l'enseigne Bonot Opticiens : Magasins créateurs très accès sur la santé visuelle avec la mise en place d'un parcours client très accès sur la santé visuelle.
- Depuis 2018 : Président et co-Fondateur de **EYENOA** solution de gestion de magasin d'optique.

#### Avez-vous développé des activités annexes pour valoriser votre activité d'opticien ?

- Basse vision en partenariat avec une associations sur la ville de Sceaux
- Nous sommes en train de nous spécialiser sur les enfants

*Siège : 185, rue de Bercy – 75012 PARIS  
Téléphone : 01 43 46 28 73 - email : opticiendelaunee.sidol.fr*

- ▶ avec le développement d'un carnet de santé visuelle pour les enfants afin de créer un support commun au pédiatre, ophtalmologiste, orthoptiste et opticien,
- ▶ nous avons été choisis comme groupe de magasin pilote par Essilor pour le verre Stellest.

### **D'autres éléments, professionnels ou non, jugés importants dans votre parcours :**

Sous la marque EYENOA, développement et mise en place de solutions pour que l'opticien indépendant possède les mêmes forces que les enseignes, grâce à la communauté :

- Logiciel EYENOA de gestion de magasin d'optique multipropriétaire en Cloud, avec une analyse très fine des données de vente et des clients, au service de la communauté des opticiens indépendants.
- Solution de Marketing digital (mail, sms) pour aider l'opticien à fidéliser sa clientèle et augmenter son flux client.
- Plateforme de données agrégées (CA, sell out, stock...), pour que l'opticien se compare et prennent les bonnes décisions grâce aux bonnes informations.

### **COVID-19 :**

**- Avez-vous mis en place durant la crise sanitaire des moyens originaux pour continuer votre activité ? si oui, lesquels ?**

- Prise de rendez-vous. Nous continuons à le développer à ce jour,
- Téléconsultation lors du premier confinement pour apprendre à nos clients à réparer leurs lunettes,
- Mise en place de tuto sur Instagram et Facebook afin de donner des conseils à nos clients,
- Mise en place de coffres extérieurs avec code afin de pouvoir livrer nos clients sans contact.

**- Avez-vous entrepris des activités altruistes ? si oui, lesquelles ?**

Partenariat avec l'association "Lunettes sans frontière »

**Nombre de point de vente : 5**

**Nombre de personnel sous contrat de travail : 12**