



Plateforme intelligente du retail

Étude de cas



Benu Slovakia fait partie
du plus grand réseau
de pharmacies en Europe

Hiver 2025

Dominika Vašková | Category Management Specialist

Quelle a été votre motivation pour rechercher un nouveau système de space planning ?

Notre motivation pour rechercher un nouveau système de space planning était fondée sur un besoin de simplifier la création des planogrammes. Avec l'augmentation du nombre de pharmacies, ce processus devenait de plus en plus complexe avec notre système précédent. Par ailleurs, nous avons besoin de plus de fonctionnalités que celles offertes par notre solution existante. Nous recherchions donc une approche plus complète de la gestion des catégories pour optimiser nos processus. Le système Quant nous a permis non seulement d'améliorer la planification, mais aussi de gérer avec plus de flexibilité des exceptions spécifiques nécessitant une approche individualisée.

En tant qu'entreprise gérant un réseau de pharmacies, nous avons besoin d'un mode de gestion des catégories et de planification de l'espace qui soit à la fois unifié et clair. Il est également essentiel que nous puissions traiter toutes nos demandes dans un seul environnement en ligne, adapté aux besoins de notre réseau de pharmacies BENU en pleine expansion.

- Client depuis 2021
- 186 pharmacies en Slovaquie, de 17 à 173 m²
- 110 000+ SKU



« Le système Quant nous a apporté non seulement une gestion du Category Management, mais aussi un suivi des visites des managers régionaux, des audits et, surtout, des tâches. La plateforme couvre de nombreux besoins et optimise l'utilisation de divers outils, ce qui nous a permis de simplifier le travail directement en pharmacie. Grâce à ce projet, nos processus, notre communication et la satisfaction de nos employés ont été améliorés. »

Martina Marcineková | Head of Category Management, Benu



❖ Pourquoi avez-vous choisi Quant ?

Nous avons choisi Quant parce qu'il offrait toutes les fonctionnalités nécessaires que nous recherchions à ce moment-là. La création de planogrammes, leur publication dans les pharmacies et la communication avec les fournisseurs – tout cela était réuni dans un seul système. Quant est polyvalent et facile à utiliser, un critère clé pour nous. Nous avons besoin d'un outil qui réponde aussi bien aux besoins du siège qu'à ceux de nos partenaires commerciaux, et Quant a rempli cette mission. De plus, sa simplicité d'utilisation était essentielle pour nos employés. Le choix a donc été évident.

❖ Quand avez-vous commencé à utiliser Quant ?

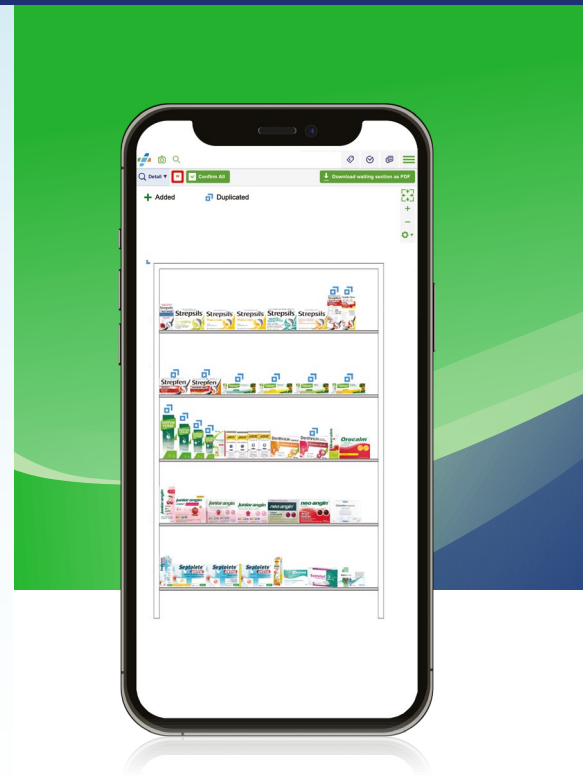
Nous utilisons Quant dans nos pharmacies depuis 11/2021.

❖ Quelles étaient vos attentes à l'époque ?

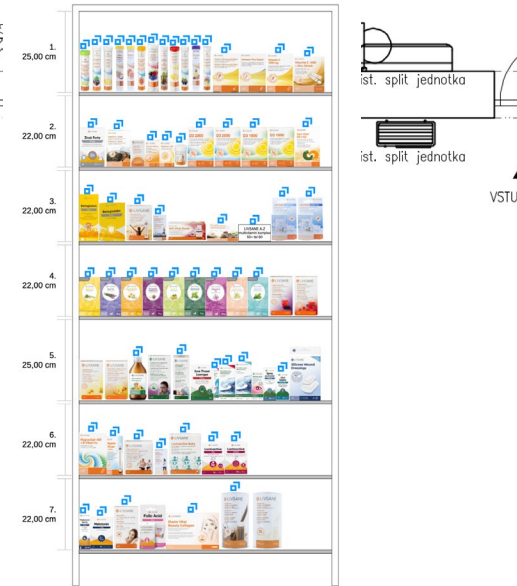
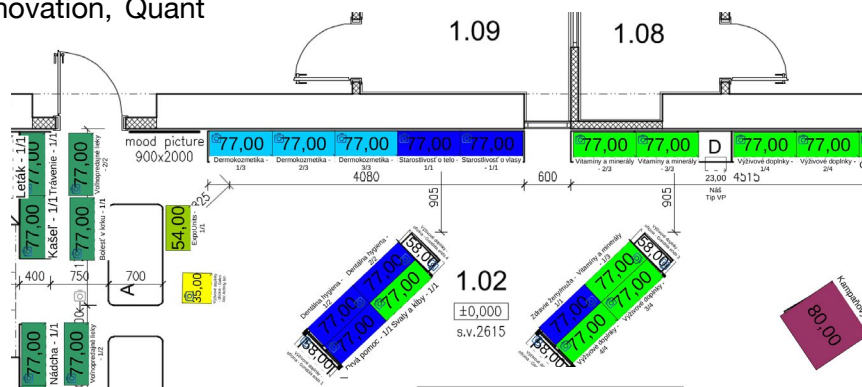
Nous attendions principalement une simplification de la création et de la publication des planogrammes, ce que nous avons réussi à obtenir. Il était essentiel pour nous de regrouper toutes les informations relatives aux différentes pharmacies dans un système unique, ce que Quant permet parfaitement.

❖ Quels ont été les principaux défis à relever et comment les avez-vous surmontés ?

Le plus grand défi a été la réticence initiale des pharmacies face au nouveau système et le niveau plus détaillé de contrôle des implantations. Comme pour toute innovation, Quant nécessitait du temps pour être adopté et pour que son implémentation soit comprise. Nous avons progressivement expliqué dans les pharmacies les bénéfices concrets du système. Notre manuel interne, qui détaille toutes les fonctionnalités que nous utilisons aujourd'hui, a été d'une grande aide. Et, bien sûr, il nous a fallu beaucoup de patience.



« Quant est polyvalent et facile à utiliser, un critère clé pour nous. »



Comment s'est déroulée l'implémentation du système et quels ont été les premiers bénéfices ?

Au début, nous avons présenté Quant comme un outil pour CAT MAN, principalement destiné au siège. Ensuite, les managers régionaux nous ont aidés à son déploiement en expliquant sur le terrain – c'est-à-dire dans les pharmacies – ses avantages et la manière dont il facilite le travail des employés. Aujourd'hui, la crainte initiale a disparu, et les pharmacies apprécient la rapidité, la clarté et la polyvalence de Quant.

Avez-vous réussi à intégrer Quant avec d'autres systèmes comme l'ERP et automatiser les transferts de données ?

Oui, dès le début de l'application, car nous avons besoin des données des pharmacies pour déployer Quant efficacement.

Comment évaluez-vous l'efficacité de Quant web pour la publication des planogrammes et la communication avec les magasins ?

Pour nous, Quant s'est révélé être un excellent outil, et les pharmacies se sont rapidement adaptées à son utilisation. Il nous a permis de réduire considérablement la communication par e-mail, en la redirigeant vers Quant. Aujourd'hui, certains types d'informations ne sont communiquées que via ce système. Nous pensons que Quant web est très clair pour les pharmacies et celles-ci ne rencontrent aucun problème pour communiquer par ce biais.

Auparavant, notre communication avec les pharmacies se faisait principalement par e-mail, ce qui entraînait un volume considérable de messages, souvent concernant les mêmes sujets en provenance de différentes pharmacies. Aujourd'hui, 90 % de cette communication est centralisée sur Quant. Un certain type d'informations est transmis uniquement par ce moyen.

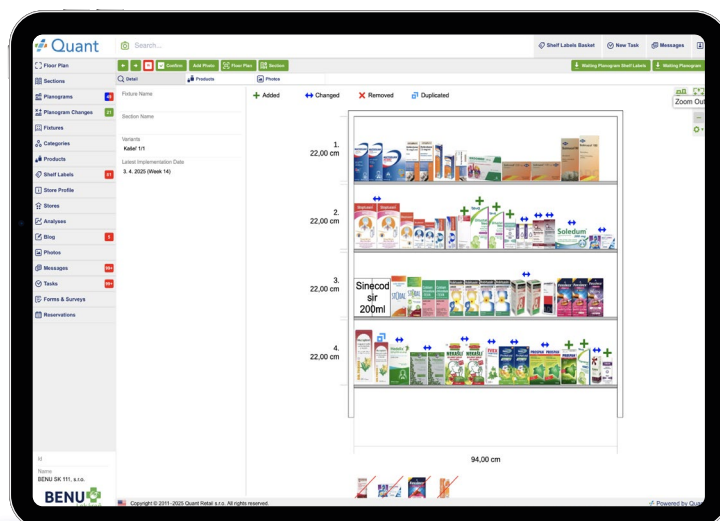


« Quant s'est révélé être un excellent outil, et les pharmacies se sont rapidement adaptées à son utilisation. Il nous a permis de réduire considérablement la communication par e-mail, en la redirigeant vers Quant. »



En même temps, nous constatons plusieurs avantages :

1. Réduction du nombre d'e-mails.
2. Nous prévoyons de supprimer des adresses e-mail de distribution – elles sont devenues quasiment inutiles.
3. Les pharmacies soumettent leurs demandes aussi rapidement qu'elles rédigerait un e-mail.
4. Les demandes sont catégorisées par type, ce qui accélère leur traitement.
5. Nous avons une meilleure visibilité de l'état d'avancement des requêtes.
6. Chaque demande est automatiquement adressée à la personne compétente pour y répondre.



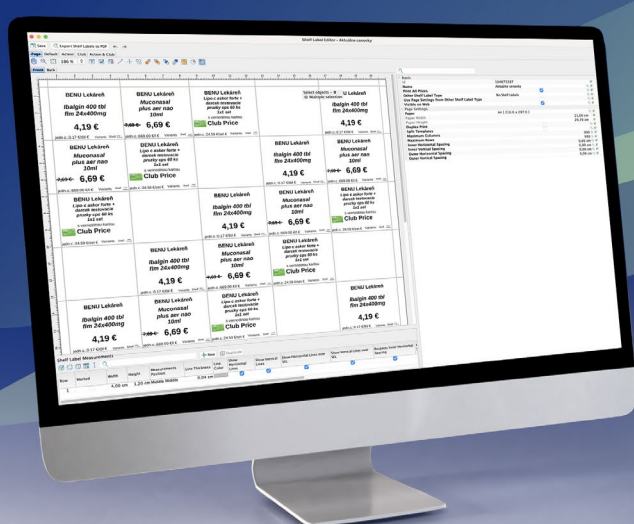
➤ Vous utilisez le module de réservation d'aménagements dans Quant. Pourquoi avez-vous commencé à utiliser ce module ? Comment l'avez-vous déployé ?

Nous avons développé ce module en collaboration avec vous, car nous avons besoin d'un système de réservation pour réduire la communication directe avec les fournisseurs et, en même temps, améliorer la visibilité de la capacité des aménagements.

Cela a permis une gestion plus efficace, à la fois pour nous et pour les fournisseurs. Le déploiement s'est déroulé sans difficulté, ni complications. Les fournisseurs se sont rapidement adaptés à ce mode de fonctionnement, rendant ainsi la gestion des locations bien plus fluide.

➤ Vous avez récemment mis en place l'impression d'étiquettes de prix via Quant. Comment s'est déroulée le déploiement de ce module ?

Pour les pharmacies, cette fonctionnalité était considérée comme une priorité. L'impression des étiquettes de prix s'effectuait via Quant, tout en continuant à utiliser les étiquettes issues de NRSYS. Avant de lancer la mise en production des données pour les étiquettes, nous avons sélectionné trois pharmacies pilotes afin de tester l'impression et la précision des données. Après validation du bon fonctionnement dans ces pharmacies, nous avons généralisé l'impression des étiquettes de prix à l'ensemble du réseau BENU. Cette transition nous a permis d'arrêter l'impression des étiquettes promotionnelles par le biais d'une agence marketing et de simplifier l'impression des étiquettes standards directement en pharmacie. Ce changement a également généré une réduction des coûts. Le principal bénéfice pour les pharmacies est que l'étiquette de prix indique l'emplacement exact des produits dans les planogrammes et les officines.



➤ Vous avez récemment commencé à utiliser les modules Gestion des tâches et Formulaires. Quelle était votre motivation pour les adopter ? Comment s'est déroulée leur mise en place ?

Notre besoin était de mieux gérer les demandes des pharmacies et d'éliminer le manque de clarté dans les communications par e-mail. Dans de nombreux cas, les pharmacies sollicitaient des interlocuteurs qui n'étaient pas responsables du processus concerné, ce qui entraînait des retards dans le traitement des problèmes et des demandes. Avec l'augmentation du nombre de points de vente, les besoins opérationnels ont également augmenté, entraînant une hausse du nombre d'ETP et des coûts. Le facteur décisif a été l'utilisation d'un système unique qui, en plus de répondre à notre besoin initial, nous permettrait d'intégrer d'autres services sur une seule plateforme, évitant ainsi d'avoir à former les équipes à de nouveaux outils.

Grâce au module de gestion des tâches, nous avons obtenu une vue d'ensemble complète des types de demandes, mis en place un processus structuré pour leur traitement et renforcé les points de blocage critiques. L'implémentation d'un nouveau système n'est jamais simple, car elle implique un changement des habitudes des employés. Cependant, après six mois, nous constatons que le système est bien adopté et que la gestion des tâches dans Quant nous permet de gérer nos processus de manière plus efficace.





Comment évaluez-vous la qualité du support de Quant Retail ?

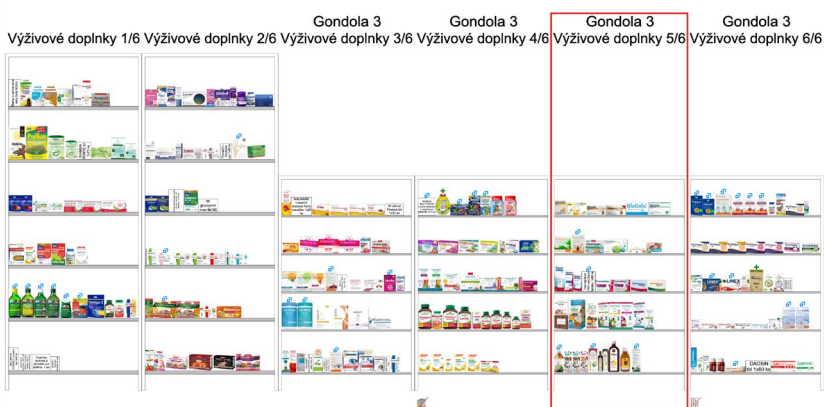
Nous n'avons aucun problème avec la qualité du support. Chaque situation ou problème est traité rapidement et efficacement. Nous évaluons leur approche de manière exclusivement positive.

Quels sont les principaux résultats du projet et quels sont vos projets pour l'avenir ?

À l'avenir, nous prévoyons d'élargir la gestion complète des expositions secondaires à Quant. Nous attendons des évolutions et l'ajout de certaines fonctionnalités. Notre objectif est d'automatiser le processus, de préparer les supports pour l'impression des éléments POS et d'assurer le transfert de la facturation vers le département BI.



« Nous n'avons aucun problème avec la qualité du support. Chaque situation ou problème est traité rapidement et efficacement. »



Êtes-vous intéressé par une présentation ?

Nous serons heureux de vous montrer personnellement toutes les fonctionnalités et avantages de Quant qui pourraient profiter à votre entreprise.

www.quantretail.com

Pour plus d'informations, veuillez nous contacter :

E-mail: sales@quantretail.com