

**Bruno Ficker** | StoreLayout and Design, C&A

#### Quelle était votre principale motivation pour rechercher un système de gestion de l'espace et des catégories ?

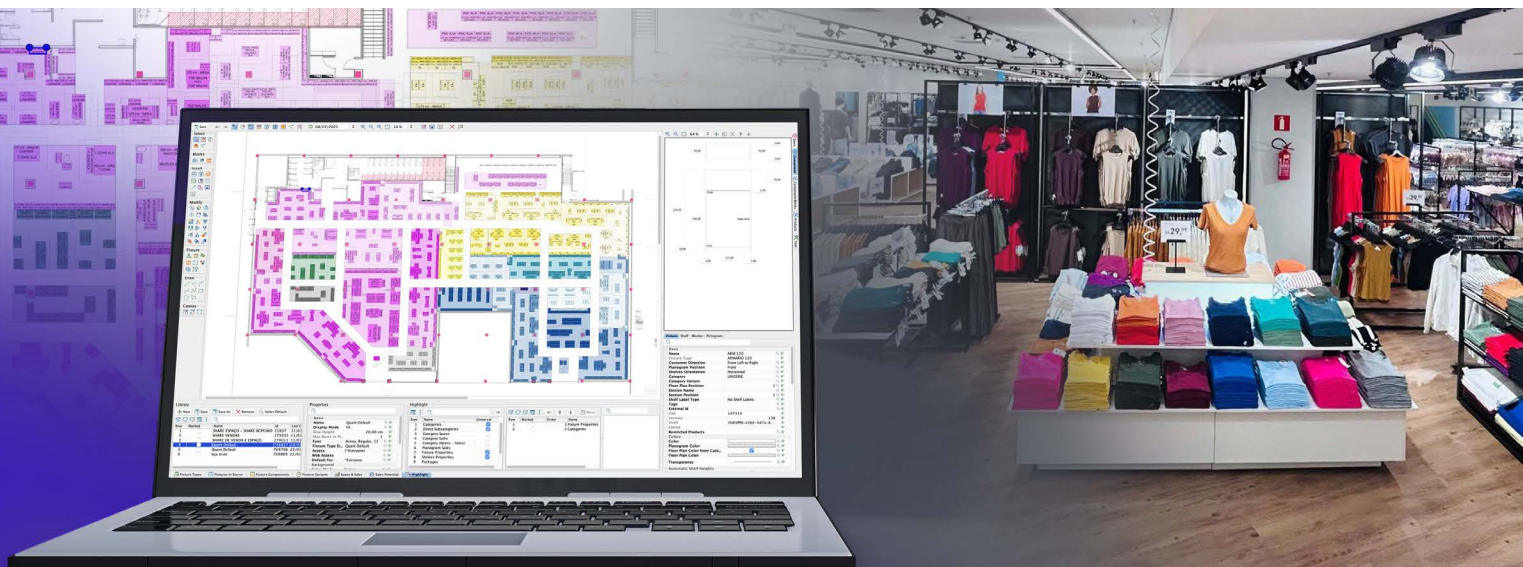
Ma principale motivation était l'absence de données fiables sur les catégories d'espace que nous utilisons réellement dans les magasins. Nous sommes une entreprise très dynamique, notre stratégie commerciale change constamment. En utilisant Autocad, nous rencontrons des difficultés pour maintenir tous les plans de magasins à jour et nous étions incapables d'en extraire automatiquement des données.

#### Pourquoi avez-vous choisi Quant ?

L'une des principales raisons pour lesquelles j'ai choisi Quant est qu'il est très convivial. C'était une qualité très importante pour le processus que je prévoyais de mettre en place.

Un autre facteur de décision important a été l'approche de Quant Retail consistant à utiliser les besoins des clients pour améliorer le système. Toutes les modifications et toutes les fonctionnalités importantes dont j'avais besoin ont été créées et sont désormais disponibles pour l'ensemble des utilisateurs de Quant.

- Client depuis 2023
- 334 magasins de 1000 m<sup>2</sup> à 5000 m<sup>2</sup>



## 🚩 Quand avez-vous commencé à utiliser Quant ?

J'ai commencé à tester Quant presque un an avant notre premier cycle de mise en œuvre en juin 2023. Nous avons débuté avec notre dernier modèle de magasin à l'époque, qui représente presque 80 % de nos magasins. En janvier 2024, nous avons déployé Quant dans tous nos magasins.

La période de test a été très importante pour apprendre, ajuster et configurer tout afin de garantir que cela fonctionnerait comme prévu.

## 🚩 Vous souvenez-vous de vos attentes à ce moment-là ?

Mon attente principale était de pouvoir maintenir nos plans de magasins à jour et extraire des données, notamment sur les surfaces, les installations et la capacité d'exposition.

## 🚩 Quels ont été les plus gros obstacles ? Comment avez-vous réussi à les surmonter ?

Créer une culture des données dans une entreprise est toujours un défi. Cela demande plus de discipline et c'est un processus qui ne se réalise pas du jour au lendemain.

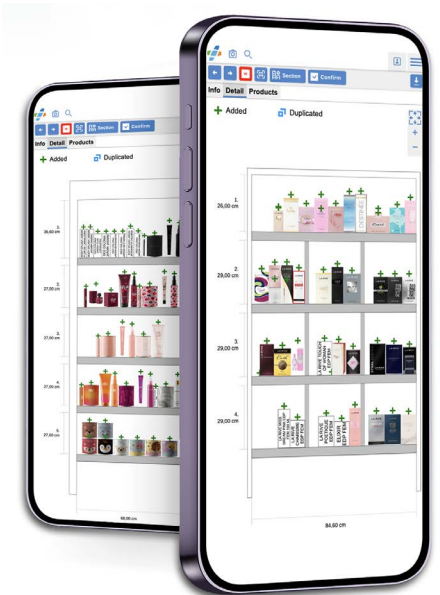
Former les gens à reconnaître les avantages que génèrent les données est une bonne approche.

## 🚩 Comment s'est déroulée la mise en œuvre du système et quels ont été les premiers bénéfices ?

La mise en œuvre a été un défi en raison du grand nombre de magasins et de la diversité du mobilier.

Nous avons passé beaucoup de temps à configurer le système et à planifier sa mise en œuvre.

Finalement, cela a fonctionné quasiment comme prévu et nous pouvons désormais générer un ensemble de données qui nous aide à identifier un large éventail d'opportunités.



## ➤ Avez-vous réussi à intégrer Quant à d'autres systèmes comme ERP et à automatiser le flux de données ?

Nous utilisons l'API pour intégrer Quant à nos systèmes existants. Actuellement, nous ne faisons qu'extraire des données de Quant, mais nous avons l'intention de progresser avec d'autres intégrations, au fur et à mesure que nous testerons d'autres modules de Quant.

## ➤ Comment vos magasins ont-ils adopté Quant comme système de gestion de l'espace ?

Nos magasins ont adopté Quant comme système de gestion des plans de magasins. Nous avons presque totalement éliminé l'usage d'AutoCAD pour la configuration des espaces de vente. La productivité a augmenté et toutes les décisions sont désormais basées sur les données d'espace et de ventes.

## ➤ Combien d'utilisateurs gèrent actuellement les plans des magasins dans Quant ? Combien de fois par an mettez-vous les plans à jour ?

Nous avons cinq architectes responsables de la création des plans d'aménagement et de la validation des propositions élaborées par les gérants de magasins (334) dans Quant. La fréquence des mises à jour dépend de nombreux facteurs : nouveaux projets d'ameublement, changements de stratégie commerciale et opportunités identifiées par les gérants de magasins ou par les responsables de l'aménagement des magasins (basées sur les données de performance). L'année dernière, nous avons réalisé 1 459 mises à jour de plans de magasins.

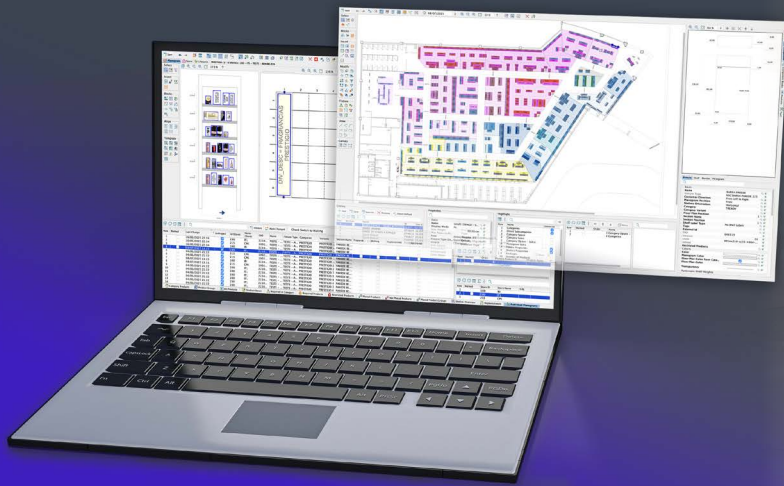
## ➤ Vous avez récemment commencé à créer des planogrammes dans Quant. Quelles sont vos premières impressions et expériences ?

Il est encore trop tôt pour le dire. L'application des planogrammes est un processus complexe et nous avons beaucoup à apprendre. Cependant, nous sommes enthousiastes quant aux résultats potentiels.

## ➤ Quels sont vos rapports et analyses préférés ?

Notre activité a certaines particularités, donc pour l'instant, nous utilisons principalement les données intégrées de Quant pour développer nos propres outils et analyses dans Power BI. En gros, toutes les données liées à l'espace et aux aménagements nous sont très utiles.





### Comment évalueriez-vous la qualité du support ?

Nous avons eu tout le support nécessaire pour mettre en œuvre l'outil. L'approche est un peu différente de ce à quoi nous sommes habitués au Brésil, où les fournisseurs ont tendance à le faire pour vous au lieu de vous montrer comment faire, mais cette approche a très bien fonctionné pour nous. Les rares cas d'instabilité ou d'urgence qui se sont présentés ont été résolus très rapidement.

### Quels sont les principaux résultats du projet jusqu'à présent ?

Le premier grand changement est de disposer de données à analyser.

Nous avons donc développé des indicateurs clés de performance (KPI) et des analyses qui nous aident à identifier des opportunités pour optimiser nos ventes au mètre carré.

### Quels sont vos projets et objectifs futurs en matière de gestion de l'espace et des catégories ?

Notre projet pour l'avenir est de continuer à explorer les données et à développer des modèles pour soutenir nos ventes et offrir une expérience enrichie et plus personnalisée à notre clientèle diversifiée. Les planogrammes pourraient être un moyen pour y parvenir.

### Recommanderiez-vous Quant à d'autres détaillants ?

Oui, je le ferais. Le système, tel que nous l'utilisons, fournit ce qu'il promet. L'approche de l'équipe Quant, qui consiste à tirer parti des besoins des clients comme une opportunité d'améliorer le système, à écouter et à évoluer collectivement, fait toute la différence.



## 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](http://www.quantretail.com)

Pour plus d'informations, veuillez nous contacter :

E-mail: [sales@quantretail.com](mailto:sales@quantretail.com)