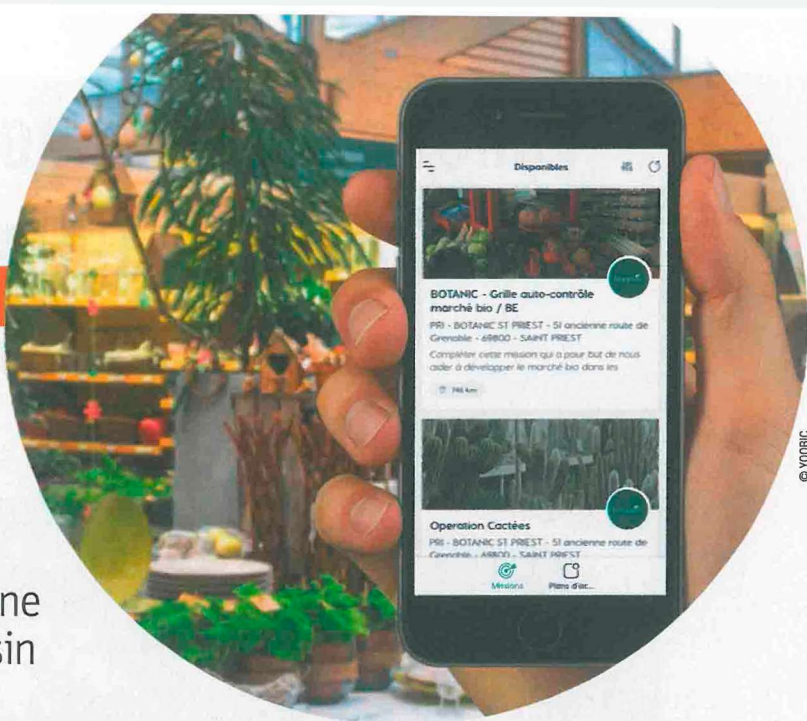


Exécution magasin

# YOOBIC

La chaîne Botanic utilise une application pour vérifier la bonne tenue des opérations en magasin



© YOOBIC

**B**otanic compte une soixantaine de magasins en France, couverts par quatre directeurs de région. Autant dire que la vérification sur site des temps forts commerciaux, de la bonne tenue des rayons, de l'étiquetage, etc. est chronophage et représente un certain nombre de kilomètres sur la route.

Mais les temps changent : depuis le début de l'année, la chaîne de jardinerie a commencé à déployer l'application mise au point par Yoobic. Elle permet au personnel des magasins, après téléchargement sur leur smartphone, de remplir des «missions» décidées par le siège. Il s'agit de prendre des photos des rayons et de répondre à des questions, pour assurer le suivi des événements commerciaux : vérifier que la pépinière est bien achalandée, que le mobilier de jardin est installé en magasin pour le début de la saison...

Autant de tâches généralement dévolues aux directeurs de régions et désormais effectuées à distance. «Jusqu'ici, en fonction des régions et des habitudes, il y avait soit une fiche de visite papier, avec des questions sur le commerce, les RH, la propreté, ou, au mieux, un formulaire

PC ou tablette. On s'est servi de l'application pour homogénéiser le tout. Et l'avantage, c'est que le compte rendu se fait en temps réel», souligne Lionel Serve, directeur des systèmes d'information de Botanic, qui pointe aussi la facilité d'usage et de formation des équipes. Point non négligeable, sachant que Botanic est très sensible au management de l'humain (par le calme, notamment), ce nouvel outil s'intègre également dans la transformation des missions de directeurs de région.

## FACILITER LA RESTITUTION DES RÉSULTATS

Très simple d'utilisation, l'appli sert aussi aux équipes du siège pour l'organisation de visites mystères dans les magasins concurrents. L'objectif est de

Via l'appli mobile de Yoobic, les équipes de Botanic peuvent prendre en photos les rayons et répondre aux questions du siège, pour assurer le suivi des événements commerciaux.

collecter de l'information et de la mettre à disposition de Botanic. Pour Yoobic, qui propose déjà ce type d'outil dans les métiers où l'exécution magasin est primordiale (dans le prêt-à-porter, les enseignes alimentaires, les magasins d'électronique et, de plus en plus, dans le luxe), «ce sont les clients qui nous donnent les idées. Et le sujet, c'est plutôt de savoir ce que l'on veut mettre dans l'application. Nous accompagnons l'entreprise pour savoir créer le bon formulaire et avoir une restitution simple et digeste», précise Fabrice Haiat, cofondateur de Yoobic.

Les premiers résultats de la collaboration avec Botanic n'ont pas encore été dévoilés. Mais la start-up met en avant un gain de temps de trente minutes à une heure par visite et par utilisateur, ainsi que des retours très rapides. Le temps moyen de réponse, qui est de quatre à cinq jours au début de l'utilisation, tombe à quelques heures au bout de six mois de mise en place. De quoi avoir un retour quasi immédiat sur les opérations, tirer des enseignements et mettre en place les actions correctives si nécessaires. ■

« Yoobic vient nous aider à effectuer une partie du travail de remontées du terrain en mode distant. On peut ainsi juger des mises en avant par rapport aux photos. »



Lionel Serve, DSI de Botanic