



# REMODELING DE POINTS DE VENTE D'UN GROUPEMENT DE PHARMACIES ET CONSEIL EN MERCHANDISING

**Étude de cas** : Commerce de détail de produits pharmaceutiques –  
Groupement de pharmacies

Afin d'épauler son équipe de merchandiseurs, un grand réseau de pharmaciens indépendants souhaitait faire appel à un prestataire spécialisé en merchandising pour déployer son projet de remodeling d'officines

# REMODELING DE POINTS DE VENTE D'UN GROUPEMENT DE PHARMACIES ET CONSEIL EN MERCHANDISING

**Étude de cas** : Commerce de détail de produits pharmaceutiques – Groupement de pharmacies

Un important réseau d'officines de pharmacie, qui souhaite poursuivre sa croissance et développer sa notoriété et sa qualité de service, a sollicité l'aide de RGIS. Le groupement, composé de plus de 70 pharmacies dans tout le pays, prévoit d'améliorer les performances commerciales des officines membres en adoptant une nouvelle stratégie merchandising.

## BESOINS

Le groupement officinal souhaitait être accompagné d'un **partenaire spécialisé en merchandising et en remodeling de points de vente**. Bien qu'il dispose d'une équipe chargée de l'implantation et de la réimplantation des pharmacies, le projet merchandising à venir allait nécessiter davantage de personnel, RGIS a donc pris le relais sur le terrain grâce à :

- Son **expérience reconnue** dans l'univers pharmaceutique
- Sa capacité d'**intervention au niveau national**
- Ses équipes de merchandiseurs expérimentés capables de **respecter les règles de merchandising** définies par les équipes internes
- Sa maîtrise de l'implantation des rayons, des produits **conformément au planogramme**
- Son **savoir-faire et sa réactivité** pour adapter l'assortiment en fonction de la configuration des officines

## SOLUTION

Après la validation du cahier des charges, RGIS a mis en place tous les moyens nécessaires pour **déployer la nouvelle stratégie merchandising** dans le réseau de pharmacies :

- **Planning d'intervention en dehors des heures d'ouverture** pour ne pas perturber l'organisation commerciale
- **Programme de formation spécifique** élaboré en étroite collaboration avec les équipes merchandising du groupement
- Conception d'un **book de merchandising** et organisation de **sessions de formation** pour les merchandiseurs RGIS
- **Implantation des rayons** selon les nouveaux planogrammes et respect des recommandations merchandising

## RÉSULTATS

En mandatant RGIS pour son **projet de remodeling de pharmacies**, le groupement a bénéficié d'une prestation de qualité :

- Intervention merchandising de **plus de 25 000 heures pour l'ensemble des pharmacies**, sans perturbation pour les clients et le personnel
- Score de **94 % de satisfaction client** pour ce chantier de remodeling
- **Conformité d'implantation des linéaires** et optimisation de l'assortiment des produits dans l'ensemble des officines adhérentes
- **Intervention partout en France de merchandiseurs experts** et respect des délais



La prestation sur-mesure de RGIS a permis au groupement officinal de **déployer rapidement sa nouvelle stratégie merchandising**, d'obtenir des linéaires attractifs et de se démarquer de la concurrence



© 2021 RGIS. Tous droits réservés.  
RGIS\_CS\_0156\_01

Merchandiseurs expérimentés



Formation sur-mesure



Couverture nationale



Satisfaction client



CONTACTEZ RGIS DÈS AUJOURD'HUI ET DÉCOUVREZ COMMENT NOUS POUVONS VOUS AIDER

 [salesBelgium@rgis.com](mailto:salesBelgium@rgis.com)

 (+32) 2 701 94 70

 [fr.rgis.be](http://fr.rgis.be)

**RGIS**