



## Cas client :

Le PIM pour structurer et fluidifier la transmission des données produits d'une franchise pour VandB.





# Sommaire

|                                  |   |
|----------------------------------|---|
| I — Contexte .....               | 3 |
| II — Situation.....              | 4 |
| III — Objectifs Principaux ..... | 5 |





# I - Contexte

Le groupe V and B est né en 2001 autour d'un concept de « cave et bar » avec entre autres : dégustations, afterworks, événementiel, vente de bières, vins et spiritueux. Aujourd'hui, VandB est présent en France métropole mais aussi dans les DOM TOM et en Suisse.

Organisé en réseau de franchise, l'enseigne poursuit son développement depuis 2010 à un rythme soutenu de 20 à 25 ouvertures par an, en toute convivialité.



- Univers produit
  - ↳ bières, vin
- Support
  - ↳ bouteille, coffret
- Article
  - ↳ nom de la bière, nom du vin
- Marque
  - ↳ brasserie, domaine viticole
- Coffrets/opérations marketing/assemblages de produits

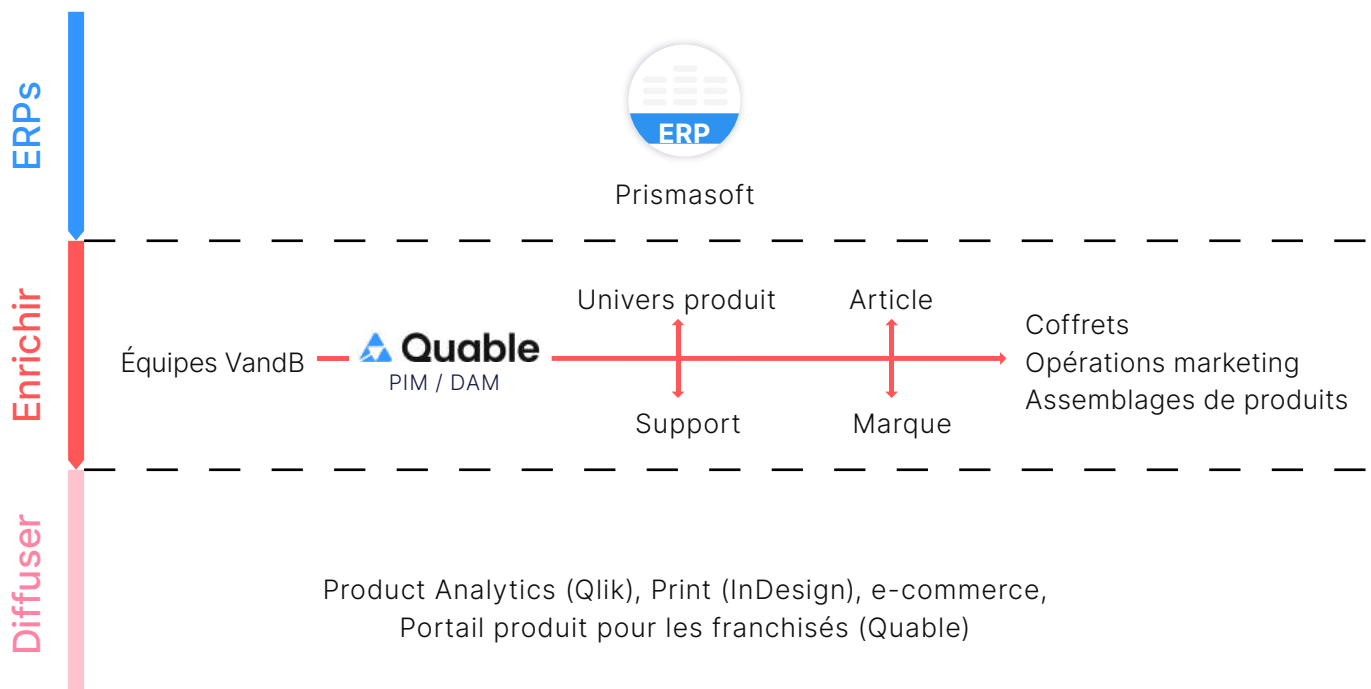


## II - Situation

### Situation initiale :

- L'hypercroissance et la densification rapide du réseau de magasins physiques soulève un besoin de centralisation de toutes les données produit pour en faciliter la diffusion.
- Une volonté d'accélérer sur le déploiement d'outils structurants comme le PIM pour renforcer la stature de pionnier autour du concept « cave et bar ».
- Un besoin de concentrer les efforts de développement sur le parcours client omnicanal au travers de l'univers produit VandB et toutes les données qui lui sont associées.

### Situation ciblée :





# III - Objectifs principaux

- Obtenir des gains opérationnels significatifs, vecteur nécessaire pour accélérer durablement vers l'omnicanal. Réduction du time to market, automatisation et simplification des process... Le PIM structure et génère des opportunités business.
- Centraliser les contenus et médias pour ensuite diffuser le même niveau d'information produit auprès de tous les franchisés du réseau.
- Se concentrer sur l'amélioration de la qualité des contenus pour tisser un véritable univers autour des nombreux produits distribués par l'enseigne et fidéliser davantage sa clientèle.

## Key points project :



**180 magasins au sein du réseau**



**2 langues**



# Pour aller plus loin

Découvrez la solution PIM de Quable à travers une démo. Baptiste se fera un plaisir de répondre à vos questions.



**Baptiste Legeay**  
**Chief Sales Officer**

☎ +33 6 61 61 36 32

✉ [baptiste@quable.fr](mailto:baptiste@quable.fr)







---

À propos de  **Quable** :

**Quable est la solution de gestion de l'information Produit PIM & DAM des marques**, fabricants et distributeurs en quête de croissance. Auchan, Berluti, Bioderma, Cooperl, Club Med, Delsey, Géo, Tryba et plus de 150 grandes marques à travers 50 pays ont choisi Quable PIM pour faire décoller leur business omnicanal. Fondée en 2013, Quable compte 40 collaborateurs experts et plus de 40 millions de produits gérés dans les secteurs mode, luxe, alimentaire, retail et industrie.

Pour plus d'informations, visitez [www.quable.com](http://www.quable.com)

---

