

Les pharmacies Le Gall Santé Services testent le coupon numérique universel

Par Clotilde Chenevoy | le mardi 08 juin 2021 | Marketing

Céline Boultaireau, directrice des opérations de Le Gall Santé Services revient sur la mise en place de coupons numériques universels qui simplifie l'accès et l'usage des promotions.



Pour Céline Boultaireau, externaliser et automatiser la compensation est un vrai gain de temps. - © HighcoNifty

Les pharmacies, elles aussi, sont lancées dans une dynamique de digitalisation des officines. Dernier projet en date pour les pharmacies Le Gall Santé Services, c'est l'usage du coupon de réduction mobile universelle. « *L'enjeu consiste à avoir une visibilité sur l'offre promotionnelle avec un accès simplifié pour le client et pour les pharmaciens* », explique Céline Boultaireau, directrice des opérations.

Concrètement, les clients téléchargent des bons de réductions sur leur portable qui pourront être utilisés en caisse des officines sur simple présentation de leur smartphone. Le geste peut sembler banal, mais en réalité il se cache derrière cette opération une nouvelle technologie que HighcoNifty a mise au point.

Une technologie accessible avec n'importe quel smartphone

Précisément, c'est la partie universelle qui fait la différence, autrement dit qui est utilisable dans les enseignes. En effet, le coupon de réduction digitale existe déjà, mais dans un cas, c'est le webcoupon et il est nécessaire de



Le Top 5 articles

[Vidéo Retail & Innovation]
Burton déploie une application de clienteling

Anne-Laure Couplet, CEO de Burton et Paule Ka, partage sa vision de l'innovation et le dernier...

[Vidéo Retail & Innovation]
Lacoste croit au live shopping

Guillaume de Blic, CEO western Europe chez Lacoste, nous partage sa vision de l'innovation et...

Celio surfe sur les nouveaux codes vestimentaires de la visio

Celio prend la parole dans une nouvelle campagne digitale avec le hashtag #semipresentable qu'il...

Comment Yves Rocher s'est emparé des réseaux sociaux

En trois ans, Yves Rocher est passé de 5 millions de followers à 13 millions, et la marque est...

L'Oréal investit dans Replika Software pour mieux vendre sur les réseaux sociaux

L'Oréal a pris une part minoritaire dans la start-up américaine Replika Software qui édite une...

l'imprimer par ses propres moyens (imprimante du consommateur). Dans l'autre cas, il est émis par une enseigne et n'est utilisable qu'au sein de celle-ci.

La demande passe par le dépôt d'un dossier pour ensuite recevoir les codes afin de sécuriser l'opération. Le coupon papier représente 300 millions d'euros pour 3,5 milliards de coupons émis.



Le Gall Santé Services propose aux clients des promotions accessibles avec un coupon à télécharger sur leur smartphone. - © D.R.

Dans le cas de la solution HighcoNifty, l'universalité est possible car toute la gestion de la solution reste chez le prestataire, qui interroge en temps réel la validité du coupon grâce à un système d'API relié au système de caisse. Il faut donc se connecter au plus grand nombre de caisses. HighCo Nifty y travaille avec le logiciel de gestion d'officine Smart Rx. Plusieurs milliers de pharmacies pourront utiliser la solution dès la fin de l'année. HighcoNifty prépare également son déploiement en GSA

avec de nombreuses enseignes. Dans le cas de Le Gall Santé Services, il n'y a qu'un seul logiciel dans les 13 officines, ce qui a facilité le déploiement.

« L'objectif est d'avoir un parcours mobile sans couture, explique Nicolas Cassar, co-CEO HighCoNifty. Chaque année, le nombre de coupons papier baisse et les consommateurs adorent les promotions immédiates. Le coupon mobile universel permet de réaliser des campagnes avec des coupons sur des médias digitaux, avec un ciblage plus précis. »

Des clients preneurs mais à évangéliser

Après les quelques mois de tests, Céline Boultaureau explique qu'il faut faire beaucoup de pédagogie auprès des clients pour qu'ils utilisent ces coupons. « Tous nos clients n'ont pas un téléphone moderne et un accompagnement est bien souvent nécessaire, détaille-t-elle. Mais ils sont plutôt réceptifs et preneurs de cette solution. Nous avons communiqué auprès de nos 70 000 clients encartés via des emailing et nous avons de la PLV et des stop-rayons dans les pharmacies. »

In fine, le gain est surtout au niveau des équipes des officines. « Externaliser totalement la gestion des coupons soulage les pharmaciens de la partie administrative et la compensation qui habituellement se fait en 1 à 3 mois avec les méthodes classiques, se compte désormais en jour », souligne la directrice des opérations.



Pour vous abonner à la newsletter

Valider

Ce projet s'inscrit dans un souhait d'apporter plus de services en officine. Prochainement, les pharmacies proposeront la prise de rendez-vous en ligne, du click and collect avec l'envoi d'une photo d'une liste de courses à son pharmacien pour qu'il prépare tout. « *Il faut de la digitalisation mais il est aussi nécessaire de simplifier les démarches* », conclut Céline Boultaureau.

À lire aussi...

[\[Vidéo Retail & Innovation\] Burton déploie une application de clienteling](#)

MARKETING

[Anne-Laure Couplet, CEO de Burton et Paule Ka, partage sa vision de l'innovation et le dernier projet mené en la matière : le déploiement...](#)



[\[Vidéo Retail & Innovation\] Naturalia transforme ses process pour sourcer localement](#)

SUPPLY CHAIN

[Allon Zeitoun, directeur général de Naturalia, revient dans notre saga Retail & Innovation sur la dernière innovation...](#)



[\[Video Retail & Innovation\] K-Ryole s'attaque au transport de palettes](#)

SUPPLY CHAIN

[Nicolas Duvaut, CEO fondateur de K-Ryole et gagnant des Trophées de la Nuit du Commerce Connecté, annonce l'arrivée d'ici l'été d'une...](#)

[Supply chain : Ikea s'offre un nouvel entrepôt en Ile-de-France et mise sur le fluvial](#)

SUPPLY CHAIN

[Ikea va créer un nouvel entrepôt sur le port de Limay-Porcheville \(78\). Un site qui doit lui permettre de livrer ses clients e-commerce par...](#)



**Supply chain :
Decathlon robotise
ses entrepôts
européens pour
accélérer son
activité e-commerce**

SUPPLY CHAIN

**Decathlon investit dans sa
supply chain européenne
en déployant les robots
d'Exotec. L'enseigne affute
ses...**



**Data et IA font
gagner 10 points à
Monoprix sur les
prévisions de ses
ventes
promotionnelles**

SUPPLY CHAIN

**Pour améliorer l'implanta-
tion de ses promotions en
point de vente, Monoprix a
rajouté une couche
d'analyse...**



Transférer cet article à un(e) ami(e)

Envoyer

partagez



PLAN DU SITE	Stratégie retail	Solutions et techno	Expérience client
	Enseignes	Marketing	Drive to store
	Concepts	Data	Marketing in store
	E-commerce	Omnicanal	Paiement
	Organisation	Encaissement	Livraison
		Supply chain	Relation client

RSE

- [Communication](#)
- [Marque employeur](#)
- [Seconde main](#)
- [Eco conception](#)
- [Empreinte carbone](#)

[AGENDA](#) [ANNUAIRE](#) [SERVICE COMMERCIAL](#)

SUIVEZ NOUS : [in](#) [🐦](#) [f](#)

[CONTACT](#) [QUI SOMMES-NOUS ?](#) [MENTIONS LÉGALES](#)
[POLITIQUE DE CONFIDENTIALITÉ](#) [COOKIES](#)

En poursuivant votre navigation, vous acceptez l'utilisation de services tiers pouvant installer des cookies ✓ OK, tout accepter [Personnaliser](#)