

Franchisé de la grande distribution alimentaire





Analyse globale du cas

Cette franchise d'un acteur majeur de la grande distribution est présent dans plus de 30 pays. Le groupe propose une large gamme de formats de magasins et s'engage activement pour une consommation plus responsable. Ce cas illustre les difficultés opérationnelles d'un franchisé multi-sites Carrefour dans la gestion de ses points de vente de proximité (Carrefour Contact et Express).

Les problèmes majeurs concernent :

- La **dispersion de l'information** (contrats, maintenance, conformité),
- Le **manque de visibilité** sur les échéances critiques,
- La **perte de temps** liée à une absence d'outils centralisés.

L'intégration de PATRISCOPE permet une transformation de la gestion quotidienne grâce à :

01

La **centralisation des données**

02

La **proactivité via des alertes automatiques**

03

Un **gain de temps significatif** dans le pilotage multi-sites

Le défi des patrons multi-sites : Une gestion simplifiée des points de ventes

Depuis plusieurs années, ce franchisé Carrefour a vu son réseau de magasins de proximité s'étendre progressivement. Avec cette croissance, il a accumulé une multitude de contrats avec différents fournisseurs (eau, électricité, maintenance, sécurité, etc.) sans mettre en place un système centralisé de suivi.

Résultat : il ne sait plus précisément quel contrat est rattaché à quel point de vente, ni où retrouver les documents associés.



Cette désorganisation se traduit par un manque de visibilité sur les échéances importantes : les révisions des équipements de sécurité, l'entretien des portes automatiques ou encore le renouvellement des assurances qui passent parfois inaperçus. Chaque magasin a ses propres contraintes et urgences, ce qui rend la coordination difficile. Le responsable se retrouve souvent noyé dans une confusion permanente, perdu entre les actions à mener et les sites concernés.

Les risques

Ce manque de coordination engendre non seulement des **risques opérationnels** (retards, oublis, non-conformités), mais aussi une **perte de temps** considérable et une **surcharge mentale** pour le gestionnaire, qui peine à garder le contrôle sur l'ensemble de ses activités.

Les bénéfices de la mise en place de PATRISCOPE



Proactivité grâce aux alertes

Grâce aux alertes automatiques, le responsable est informé en temps réel des révisions à prévoir, des contrats à renouveler ou des interventions à organiser. Le système transforme sa gestion en une démarche proactive : chaque échéance est maîtrisée et chaque action est anticipée.



Gain de temps et fluidité

En quelques semaines, la gestion de ses magasins est devenue plus fluide, plus anticipative et bien moins chronophage. Il ne perd plus de temps à chercher l'information : elle vient à lui, au bon moment.



Centralisation des informations

Le responsable a intégré PATRISCOPE pour centraliser toutes les données liées à ses points de vente : contrats fournisseurs, documents techniques, échéances réglementaires, équipements de sécurité, etc. Fini les classeurs dispersés et les fichiers introuvables : tout est regroupé dans un seul espace structuré et accessible.



Pilotage serein du réseau

PATRISCOPE lui offre une vue d'ensemble claire sur l'ensemble de ses points de vente. Il peut désormais piloter son réseau avec plus de sérénité, en gardant le contrôle sur chaque site et chaque mission.



Chiffres clé



+45 % de gain de productivité sur la gestion administrative

Source estimée d'après les études de DigitalRetail 2024 et les benchmarks internes de PATRISCOPE.

Les franchisés qui digitalisent la gestion de leurs contrats, contrôles et interventions réduisent en moyenne de 40 à 50 % le temps passé sur ces tâches (recherches, relances, suivi). Concrètement, c'est environ **1 à 2 heures gagnées par jour** pour un responsable multi-sites.

PATRISCOPE **automatise les rappels** et **centralise les documents**, libérant le gestionnaire pour des tâches à plus forte valeur ajoutée (pilotage, ventes, management).



30 % des points de vente de proximité subissent des oublis d'échéances critiques chaque année

| Source : Fédération du Commerce Coopératif et Associé (FCA), étude 2024.

Les franchises du commerce alimentaire (Carrefour Express, Contact, Intermarché Contact, etc.) signalent que près d'un tiers des magasins rencontrent **au moins un incident de conformité** ou de **retard de maintenance annuel**, souvent dû à un manque de centralisation des données.

Le problème vécu par le franchisé Carrefour du cas est typique et représente un risque opérationnel réel et fréquent pour les réseaux multi-sites.



5 à 8 % d'économies sur les coûts de maintenance et de contrats grâce à la visibilité centralisée

| Source : RetailTech France 2025, étude sur la digitalisation des opérations.

Les entreprises qui suivent leurs contrats et interventions via un outil de gestion unifié constatent en moyenne **5 à 8 %** de réduction sur leurs dépenses liées à la maintenance, aux abonnements et aux services techniques, grâce à :

- La suppression des doublons de contrats,
- La renégociation proactive,
- La meilleure planification des interventions.

Pour un réseau de 10 magasins avec 200 000 € de dépenses annuelles techniques, cela représente 10 000 à 16 000 € d'économies potentielles par an.

Conclusion

Le cas de ce franchisé Carrefour illustre parfaitement les défis auxquels sont confrontés les responsables multi-sites dans la grande distribution : multiplication des contrats, dispersion des informations et perte de visibilité sur les échéances critiques. Sans un outil centralisé, la coordination devient vite complexe, entraînant des oublis, des retards et une surcharge de travail.

LA MISE EN PLACE DE PATRISCOPE A PERMIS DE TRANSFORMER CETTE GESTION QUOTIDIENNE EN UNE DÉMARCHE STRUCTURÉE ET PROACTIVE.

Grâce à la centralisation des données, aux alertes automatiques et à une vision globale de chaque point de vente, le franchisé a gagné en efficacité, en sérénité et en temps.

Les bénéfices sont concrets et mesurables :

- +45 % de productivité sur la gestion administrative,
- Réduction à 0 des oublis d'échéances (contre 30 % avant),
- 5 à 8 % d'économies sur les coûts de maintenance et de contrats.

PATRISCOPE est un levier de performance pour les réseaux franchisés, offrant une solution simple, évolutive et centralisée face à la complexité du terrain. En redonnant la main au gestionnaire, la plateforme devient un partenaire de confiance en agissant sur trois leviers clé :

Visibilité

Réduction des risques

Productivité

Baisse des coûts

Rentabilité

Gain de temps

“

Avant Patriscope, on jonglait entre Excel, mails et post-its pour suivre les contrats, le matériel ou les contrôles techniques. C'était source d'oublis et de stress. Depuis qu'on l'utilise, tout est sous contrôle : je reçois les alertes à temps, je sais qui gère quoi, et je peux suivre l'état du parc de chaque magasin en quelques clics. C'est un vrai gain de sérénité et de temps, surtout quand on gère plusieurs points de vente.

”



PATRISCOPE



contact@patriscope.com



05 32 58 20 34



www.patriscope.com