



## Biocodex déploie Veeva CRM en France pour l'ensemble de ses ventes en pharmacie

*Les équipes de vente récemment fusionnées adoptent une plateforme digitale unique pour une gestion plus efficace des commandes de produits pharmaceutiques*

**BARCELONE, Espagne — 10 mai 2022** — **Veeva Systems** (NYSE : VEEV) annonce l'adoption par **Biocodex**, une multinationale pharmaceutique familiale, de la solution **Veeva CRM** pour améliorer l'efficacité des équipes de ventes en pharmacie sur le territoire français. Suite à sa récente acquisition des Laboratoires IPRAD, Biocodex s'appuie sur les fonctionnalités de gestion des commandes en pharmacie et de gestion des points de vente de Veeva CRM pour mieux orchestrer et aligner les étapes du processus de vente, de la prise de commande à la livraison.

« Alors que notre activité évolue pour plus de la moitié vers les produits sans ordonnance et une distribution via les pharmacies, nous avons besoin de flexibilité dans la gestion de nos canaux de vente. Veeva CRM nous permet d'intégrer rapidement de nouveaux délégués afin qu'ils puissent mener des actions efficaces auprès des pharmacies et grossistes répartiteurs », déclare Emilie Perthuiset, directrice générale de Biocodex en France. « Nos équipes sur le terrain peuvent désormais améliorer la visibilité des produits tout en négociant rapidement les commandes avec des prix adaptés et des remises déterminées en points de vente. »

En moins de six mois, Biocodex a consolidé des centaines de contrats disparates et a commencé à coordonner les interactions avec de multiples nouvelles parties prenantes sur Veeva CRM. Cette solution avancée de gestion des commandes en pharmacie et de gestion des points de vente lui permet d'automatiser les tâches administratives de ses délégués pharmaceutiques afin qu'ils puissent concentrer leurs efforts là où ils ont le plus d'impact, notamment en accélérant le traitement des commandes et la disponibilité des produits dans les rayons.

« En couvrant les portefeuilles de produits de Biocodex et IPRAD avec une solution unique, les délégués pharmaceutiques gagneront du temps dans la négociation d'une commande unique, et pourront consacrer plus de temps pour la supervision des stocks et la formation aux produits », a déclaré Rohan Poole, senior director of commercial strategy chez Veeva. « Cela contribue à renforcer les relations entre les pharmacies et leurs représentants, tout en améliorant l'expérience client, deux éléments cruciaux à l'heure où Biocodex développe ses ventes en pharmacie en France. »

Grâce à Veeva CRM, les délégués pharmaceutiques de Biocodex obtiennent des informations critiques tout au long du processus de vente, notamment une meilleure visibilité de l'historique des commandes, de l'état des factures, des négociations passées et des prix actuels du marché. **Veeva CRM Approved Email**, un module intégré à Veeva CRM, aidera les équipes sur le terrain à rester conformes tout en envoyant des confirmations de commande et des informations pédagogiques sur les produits.

### Informations complémentaires

Pour en savoir plus sur Veeva CRM, visitez notre site web [veeva.com/eu/CRM](https://veeva.com/eu/CRM)

Connectez-vous avec Veeva sur LinkedIn : [linkedin.com/company/veeva-systems](https://linkedin.com/company/veeva-systems)

Suivez @veeva\_eu sur Twitter : [twitter.com/veeva\\_eu](https://twitter.com/veeva_eu)

### À propos de Biocodex

Biocodex est une société pharmaceutique familiale qui est passée du statut de pionnier français du microbiote dans les années 1950 à celui d'acteur pharmaceutique international aujourd'hui, en diversifiant ses produits et en étendant sa présence géographique. Biocodex offre des solutions de santé aux patients dans plus de 120 pays par le biais de ses propres opérations ou de partenariats à long terme. Pour en savoir plus sur Biocodex, rendez-vous sur [biocodex.com](https://biocodex.com).

## À propos de Veeva Système

Veeva est le leader mondial des logiciels en cloud pour l'industrie des sciences de la vie. Engagée dans l'innovation, l'excellence produit et la réussite des clients, Veeva compte plus de 1000 clients, des plus grandes sociétés pharmaceutiques du monde aux nouvelles sociétés de biotechnologie. En tant que société d'intérêt public, Veeva s'engage à équilibrer les intérêts de toutes les parties prenantes, y compris les clients, les employés, les actionnaires et les industries qu'elle sert. Pour davantage d'information, rendez-vous sur [veeva.com/eu](https://veeva.com/eu).

## Déclarations prospectives de Veeva

Ce communiqué de presse contient des déclarations prospectives au sujet des produits et services de Veeva, ainsi que des résultats ou bénéfices attendus de l'utilisation de nos produits et services, y compris certaines de nos nouvelles solutions et applications qui sont encore en cours de développement ou qui ne sont généralement pas disponibles. Ces déclarations se fondent sur nos prévisions actuelles. Les résultats réels, la disponibilité et tout événement futur concernant ces produits et services pourraient différer sensiblement de ceux anticipés ou fournis dans ce communiqué et nous ne sommes aucunement dans l'obligation de mettre à jour ces déclarations. Il existe de nombreux risques susceptibles d'impacter de façon négative nos résultats, y compris les risques et incertitudes déclarés dans notre soumission du formulaire 10-K pour la période achevée au 31 janvier 2022, que vous pourrez trouver [ici](#) (une synthèse des risques susceptibles d'affecter nos activités figure aux pages 13 et 14), ainsi que dans nos dépôts ultérieurs auprès de la SEC, disponibles sur [sec.gov](https://sec.gov).

###

### Contact :

Jeremy Whittaker  
Veeva Systems  
+49 6950955486  
[jeremy.whittaker@veeva.com](mailto:jeremy.whittaker@veeva.com)

Kiran May  
Veeva Systems  
+44-203-934-6384  
[kiran.may@veeva.com](mailto:kiran.may@veeva.com)