

CARNET DE ROUTE

Choisissez le logiciel de gestion officinale qui vous convient vraiment.



Avec Winpharma, réinventez votre quotidien en pharmacie !

*ET SI AUJOURD'HUI,
C'ÉTAIT LE DÉBUT
D'UN TRUC GÉNIAL ?*



Introduction

Ce carnet de route est un support pour vous accompagner pas à pas dans votre recherche du logiciel officinal idéal. Il va vous permettre d'affiner vos besoins et d'évaluer les solutions sur le marché.

Vous pourrez y noter vos tests, vos observations et cocher vos critères de choix.



Imprimez-le et gardez-le sous la main lors des démonstrations et visites chez vos confrères.

Sommaire

- 01_ Clarifiez vos besoins
- 02_ Identifiez les automatisations indispensables en back office
- 03_ Identifiez les automatisations utiles au comptoir
- 04_ Identifiez les indicateurs clés de pilotage de votre officine
- 05_ Évaluez les démonstrations
- 06_ Demandez l'avis à des confrères
- 07_ Étudiez les conditions contractuelles
- 08_ Prenez la décision finale

01_ Clarifiez vos besoins

La première étape consiste à clarifier les fonctionnalités et les caractéristiques que vous considérez comme essentiels au bon fonctionnement de votre officine.

→ **Classez de 1 à 10 les critères importants pour votre recherche (1 = le plus important et 10 = le moins important).**

Critères de recherche du logiciel	Ordre d'importance (de 1 à 10)
Un logiciel intuitif qui guide l'équipe au quotidien	
Un accès rapide aux informations utiles (patient, stock...)	
Une gestion simplifiée des nouvelles missions	
Une délivrance sécurisée à chaque étape	
Une gestion du stock optimisée	
Des solutions proactives pour limiter les ruptures	
Une gestion simplifiée du suivi tiers-payant	
Des indicateurs de pilotage et de performance	
Des outils de communication interne et externe	
Une intégration fluide avec vos outils et groupement	

Il est ensuite impératif de faire l'inventaire des connexions nécessaires entre votre logiciel et l'environnement technologique de l'officine (étiquettes électroniques, robot, monnayeur, programme de fidélité...).

→ **Listez vos connexions logicielles indispensables :**

02_ Identifiez les automatisations indispensables en back office

La gestion des commandes et du stock représente chaque jour une importante charge de travail et de stress pour l'équipe officinale.

Comme un membre de l'équipe à part entière. Les nouvelles technologies permettent aujourd'hui d'automatiser des tâches répétitives à faible valeur ajoutée.



Pharmacie de l'Europe (Le Pouliguen, 44)

→ **Cochez toutes les tâches que vous souhaitez automatiser.**

- ☐ La gestion de A à Z des commandes grossistes (génération, envoi, réception)
- ☐ La gestion des commandes directes
- ☐ La gestion des génériques manquants
- ☐ Le paramétrage des fiches produits
- ☐ La gestion des canaux d'achat
- ☐ L'optimisation de la disponibilité des produits
- ☐ La sécurisation des promis dans le robot
- ☐ Le rapprochement des commandes grossistes avec les factures.

→ Listez les autres automatisations que vous aimeriez avoir au quotidien :



03_ Identifiez les automatisations utiles au comptoir

Au comptoir, chaque délivrance nécessite de nombreuses vérifications et une attention poussée de tous les membres de l'équipe.

Comme un véritable copilote au comptoir, l'automatisation permet d'accompagner l'équipe officinale tout en sécurisant chaque étape de la délivrance.



Pharmacie de la Thure (Cousolre, 59)

→ **Cochez toutes les tâches que vous rêveriez d'automatiser.**

- ☐ Le remplissage des données de l'ordonnance
- ☐ L'identification automatique du prescripteur
- ☐ L'analyse de l'historique patient
- ☐ La gestion de la vaccination
- ☐ La détection des patients éligibles aux nouvelles missions
- ☐ Le suivi d'observance
- ☐ La détection des interactions et contre-indications médicamenteuses
- ☐ La proposition de délivrance, avec la prise en compte des règles d'achat de l'officine
- ☐ Le double contrôle de la délivrance

→ **Listez d'autres automatisations qui vous semblent utiles :**

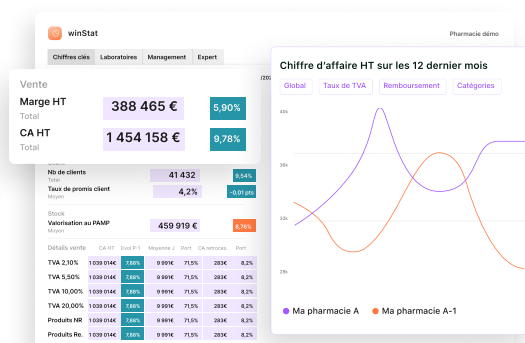
04_ Identifiez les indicateurs clés de pilotage de votre officine

Votre logiciel doit vous apporter une vision claire des indicateurs de performance clés de l'officine pour vous faciliter une prise de décision éclairée. Le tableau suivant permet de comparer la capacité des logiciels à suivre les indicateurs jugés pertinents.

	Logiciels comparés		
Indicateurs de pilotage	Winpharma		
Ratio marge / Chiffre d'affaires			
Chiffre d'affaires par taux de TVA			
Achats par canal et fournisseur			
Valorisation du stock			
Temps de gestion des commandes			
Évolution du taux de promis			
Fiabilité du stock			
Taux d'invendus			
Fréquentation journalière			
Ventes par collaborateur			

→ Indiquez les autres indicateurs importants pour vous :





05_ Évaluez les démonstrations



Une fois arrivé à cette étape vous avez une vision plus claire de vos besoins. Sollicitez une démonstration personnelle auprès des éditeurs que vous avez sélectionnés.

Ce sera l'occasion de cocher les cases des fonctionnalités attendues et de poser toutes vos questions.

→ Notez ci-dessous dans ce que vous voyez, ce qui vous plaît ou non.

	Logiciels comparés		
Axes d'évaluation	Winpharma		
Interface intuitive			
Navigation fluide			
Accès simple aux informations patients			
Vitesse d'exécution (vente simple, facturation, passage de commande...)			
Capacité à gérer les nouvelles missions			
Gestion des commandes et visibilité du stock			
Base de données du logiciel			
Fonctionnalités complémentaires (location, robot, étiquetage...)			

→ Complétez avec d'autres critères :

06_ Demandez l'avis à des confrères

Après ce tour des démonstrations, vous avez déjà une bonne idée des logiciels adaptés à votre activité. Mais si vous avez encore des doutes, la meilleure option consiste à vous confronter au vécu de vos confrères.

→ **Observez l'usage réel du logiciel dans une officine équipée et évaluez le ressenti de l'équipe et du titulaire.**

	Visites chez des confrères	
Pharmacie visitée		
Logiciel installé		
Vos questions et ses réponses		
Le changement de logiciel s'est-il bien passé ?		
Qu'a-t-il pensé de la formation et de l'installation ?		
Est-il satisfait des échanges avec les différents interlocuteurs ?		
La prise en main du logiciel a-t-elle été rapide ?		
L'équipe est-elle satisfaite de son outil de travail ?		
Votre logiciel actuel vous fait-il gagner du temps au quotidien et en qualité de travail ?		
Se sent-il bien accompagné avec des supports de formation au quotidien ?		

Notes complémentaires :

07_ Étudiez les conditions contractuelles

Prenez le temps de lire le contrat et de bien comprendre votre niveau d'engagement. Un cadre clair et souple facilite la relation dans la durée. L'idée est surtout de choisir une solution avec laquelle vous vous sentirez à l'aise pour avancer sereinement.

→ Complétez avec les conditions des contrats proposées pour affiner votre choix.

Axes d'évaluation	Logiciels comparés		
	Winpharma		
La durée d'engagement est-elle raisonnable ?			
Les conditions contractuelles sont-elles claires et avantageuses ?			
Le contrat vous permet-il de choisir votre matériel ?			
Devenez-vous propriétaire de votre matériel et/ ou du logiciel au terme du contrat ?			
Les conditions commerciales des solutions de financement sont-elles claires ?			
L'éditeur du logiciel est-il indépendant ou rattaché à un groupe ?			
Est-ce que l'interface est libre de toute publicité ?			
L'éditeur est-il reconnu dans le secteur ?			

→ Listez les autres points de vigilance identifiés :

08_ Prenez la décision finale

Vous voilà arrivé à la fin de votre périple. Vous avez en main toutes les cartes pour choisir le logiciel adapté à votre officine et à son évolution. Cette décision orientera positivement votre organisation pour les années à venir. C'est une relation de partenaire qui se forge, il est donc important de choisir une solution alignée avec vos valeurs et les besoins essentiels de votre pharmacie.

→ Synthétisez ci-dessous les éléments recueillis.

Critères	Winpharma	
Avantages de la solution		
Prix du devis		
Conditions contractuelles		
Choix final		

→ Et enfin, remplissez la checklist de décision finale.

Questionnements clés	Winpharma	
Le logiciel répond-il aux attentes initiales ?		
S'intègre-t-il dans l'environnement existant de l'officine ?		
Permet-il de suivre les indicateurs de pilotage souhaités ?		
Est-il recommandé par ses utilisateurs (confrères) ?		
Les modalités contractuelles sont-elles claires et avantageuses ?		
Prix du devis présenté		

Conclusion personnelle :

Prêt à changer de logiciel ?

Découvrez nos
solutions Winpharma



contact@winpharma.com

0825 070 303 0,15€/min

winpharma.com



winpharma