



Gestion
d'officine

LE GUIDE COMPLET
POUR BIEN CHOISIR
SON LOGICIEL



Sommaire

Introduction

Un changement synonyme de progrès

Page 4

Besoins

Que doit savoir faire votre logiciel ?

Page 6

I - Définition de vos besoins

Pages 7-8

II - Intégration du logiciel à l'existant

Pages 9-10

III - Automatisation des tâches récurrentes

Pages 11-12

Conclusion

Le moment de trancher

Page 29

Évaluation

Assistez à des démonstrations

Page 14

I - L'ergonomie, garante de la qualité de l'expérience utilisateur

Pages 15-16

II - Le logiciel répond-il à vos besoins ?

Pages 17-18

III - Pilotage de l'officine en temps réel

Pages 19-20

Test

Confortez votre choix : l'épreuve du réel

Page 22

I - Allez faire un tour chez un confrère équipé

Pages 23-24

II - Évaluez la capacité du logiciel à évoluer

Pages 25-26

III - Ne vous laissez pas piéger par votre contrat

Pages 27-28



Introduction

Besoins

Évaluation

Test

Conclusion

Un changement synonyme de progrès

Ça y est, c'est décidé : vous partez en quête du logiciel de gestion qui accompagnera votre officine pendant de nombreuses années. Cette décision constitue un grand pas pour la rentabilité de votre officine.

Un changement de logiciel est une excellente occasion d'optimiser votre fonctionnement tout en fédérant votre équipe autour d'un projet transformateur.

À la clé ? Un gain de temps, de performance et de bien-être.

Et votre logiciel ne viendra pas seul ! Il sera accompagné :

- D'une technologie plus ou moins performante
- D'un éditeur plus ou moins attentif aux besoins de ses utilisateurs
- D'un groupe de confrères plus ou moins satisfaits de leur choix

Autant de points à considérer afin de prendre la bonne décision.

L'éditeur que vous aurez retenu vous accompagnera ensuite pas-à-pas dans ce changement par des formations adaptées, jusqu'à ce que vous puissiez voler de vos propres ailes.

Ce guide est là pour vous aider à trouver votre meilleur allié parmi les nombreux logiciels du marché. Il est conçu comme une suite de conseils et de points de vigilance qui vous aideront dans votre cheminement.

Avant toute chose, vous devez être au clair sur vos besoins et contraintes, évitant de vous laisser séduire par les sirènes du module additionnel attractif... mais gadget.

Votre nouveau logiciel vous permettra de gérer et d'accélérer des processus quotidiens répétitifs ou laborieux, libérant ainsi du temps au comptoir auprès des clients et fluidifiant le travail de votre équipe.

Mais un bon logiciel ne répondra pas seulement à vos besoins actuels, il sera aussi capable d'évoluer rapidement pour intégrer vos besoins futurs, voire vous inciter à grandir en vous proposant des solutions innovantes inspirées par la communauté de vos confrères utilisateurs.

**Alors, prêt à changer ?
Suivez le guide !**



Introduction

Besoins

Évaluation

Test

Conclusion

Que doit savoir faire votre logiciel ?

Avant de vous lancer dans la comparaison des logiciels disponibles sur le marché, il est essentiel de réaliser un cahier des charges détaillé à partir des besoins de votre officine.

Ainsi, vous saurez précisément sur quoi insister lors de vos rencontres avec différents commerciaux et à quoi être attentif lors de leurs démonstrations.

Un logiciel proposant plusieurs outils optionnels attractifs mais pour lequel il manquerait la réponse à un de vos besoins essentiels doit peser moins lourd dans la balance qu'un autre cochant toutes les cases de vos priorités.



I - Définition de vos besoins



1 - Listez les grands domaines d'intervention de votre logiciel

- Facturation
- Commandes
- Contrôle de stock
- Tiers-payant
- Fiche client
- Ressources Humaines
- Comptabilité
- Pilotage opérationnel

2 - Pour chacun d'entre eux, hiérarchisez vos besoins par ordre d'importance

Classez-les selon leur importance (fondamentaux ou optionnels) pour le fonctionnement de votre activité : ce classement vous permettra d'y voir plus clair au moment de faire votre choix. N'hésitez pas à consulter les membres de votre équipe pour vous aider à définir vos ordres de priorité et vous assurer de ne rien oublier.

3 - Listez des cas de comptoirs classiques ou plus rares pour les avoir en tête au moment de tester les différents éditeurs :

- Est-ce rapide et fluide d'effectuer une vente simple et ordonnancée ?
- Les informations thérapeutiques du patient (changement de mutuelle, suivi historique) sont-elles facilement accessibles ?
- Comment sont gérés les promiss ?
- Les nouvelles missions sont-elles intégrées dans le logiciel ?

Autant d'exemples pratico-pratiques qui pourraient vous permettre de faire la différence entre différents logiciels.

4 - Enfin, pensez aux scénarios exceptionnels !

- En votre absence, comment le logiciel peut-il aider votre équipe à passer les commandes dont vous vous occupez habituellement ?
- Si le serveur lâche, quel genre de réponse espérez-vous de votre éditeur ?

L'interruption d'activité et le manque à

gagner qui en découle sont parmi les pires situations auxquelles vous pouvez être confronté. Certains pharmaciens exigent que l'un des postes de travail de l'officine puisse prendre le relais du serveur en cas de "plantage"... et ils ont bien raison !

Votre éditeur doit vous donner les moyens de poursuivre votre activité en cas de panne ou de cyberattaque.

Une sauvegarde à distance quotidienne de votre base de données est également une sécurité non négligeable qui doit être gérée en tâche de fond et ne pas venir parasiter votre activité par exemple lors d'une garde.



NOTRE CONSEIL

N'arrivez pas la bouche en cœur à la porte des éditeurs de logiciel.

Prenez le temps de faire le point sur vos besoins actuels en les organisant par ordre de priorité.

Vous vous assurerez ainsi un maximum d'objectivité.



II - Intégration du logiciel à l'existant



1 - Évaluez les coûts

Les postes de dépense courants liés au choix d'un nouveau logiciel se répartissent entre le prix de la licence du logiciel et les frais de maintenance, difficilement compressibles.

Mais vous ne devez pas négliger les économies que vous pourriez faire sur les frais exceptionnels liés à ce changement de logiciel : coût de déploiement du logiciel, achat du matériel, puis son renouvellement.

2 - Soyez libre de choisir votre matériel

En gardant la main sur votre équipement, vous avez la maîtrise du budget que vous souhaitez y consacrer et pouvez organiser son amortissement.

Vous êtes libre de choisir votre matériel à des prix compétitifs selon vos besoins.

Attention toutefois : votre nouveau logiciel va-t-il, pour des raisons de compatibilité, vous contraindre à racheter du matériel dont est pourtant déjà équipée votre officine :

- Écrans
- Imprimantes
- Lecteurs de code barre, de SESAM vitale, de Datamatrix, de QR Code

Ou bien peut-il fonctionner avec la majorité de vos outils ?

3 - Analysez l'environnement dans lequel évolue votre logiciel

Avant d'assister à des démonstrations, faites le point sur l'ensemble de l'environnement entourant votre logiciel et avec lequel il devra être en mesure de communiquer :

- Services informatiques
- Bases de données
- Outils et équipements comme les étiquettes électroniques, les robots, ...

La fluidité du travail de votre équipe est conditionnée par cette intégration. De plus, si votre logiciel possède un système d'exploitation incompatible avec votre parc logiciel, cela sera synonyme d'offres limitées et de dépendance au prestataire.

4 - Prévoir les frais de déploiement

Les frais de déploiement sont également à garder en tête :

- Combien vous coûtera l'installation des différents postes et du serveur ?
- Qu'en sera-t-il lors du remplacement d'un poste en cours de contrat ?

Autant de questions que vous pourrez poser au commercial.

5 - Quelles intégrations avec votre groupement ?

Un autre critère qui doit alimenter votre réflexion est l'adéquation du logiciel au groupement auquel vous êtes adossé, si vous en avez un.

Certains services fournis par votre groupement peuvent en effet être intégrés à votre logiciel, comme une carte fidélité ou des catalogues spécifiques.

Ce type de partenariat entre groupement et éditeur, avec le développement de fonctionnements spécifiques, est un atout incontestable qu'il vous faut prendre en compte.



NOTRE CONSEIL

Windows offre aujourd'hui la compatibilité matérielle la plus large possible pour les différents équipements de votre officine. Mais au-delà du critère essentiel de l'interopérabilité de votre logiciel, ne négligez pas les pertes de productivité que peut engendrer un logiciel mal adapté !

Il vaut parfois mieux investir un peu plus au début pour économiser ensuite grâce aux gains de temps et à l'optimisation de la gestion permis par le logiciel.



III -

Automatisation des tâches récurrentes



Vous avez fait le point sur l'existant : vos besoins et votre matériel.

Mais répondre de façon standard à vos besoins et être compatible avec le reste de votre parc informatique ne constituent que le service minimum que peut vous rendre votre logiciel. Car, en plus de pouvoir s'adapter à votre fonctionnement, il doit vous apporter les moyens de grandir.

Ne négligez pas sa capacité à améliorer vos usages actuels et futurs (liés par exemple aux évolutions de la profession) !

1 - Listez les tâches à automatiser

L'enjeu prioritaire ? Vos tâches les plus récurrentes et rébarbatives, les épines dans le pied de votre quotidien.

Parmi ces tâches, lesquelles rêveriez-vous d'automatiser ? Accordez-vous le droit de faire quelques plans sur la comète !

Par exemple :

- Et si votre logiciel prenait en charge tout ou une partie de la génération, du passage et de la réception des commandes ?
- Et si vous n'aviez plus à vous arracher les cheveux avec le tiers-payant ?

2 - Évaluez les avantages apportés par l'automatisation de certaines tâches

Le perfectionnement des algorithmes permet aujourd'hui à votre logiciel d'assurer la gestion d'un tas d'actions qui reposaient auparavant uniquement sur votre temps, votre mémoire, et votre connaissance du métier et de son écosystème.

Difficile à croire, pourtant certains logiciels gèrent aujourd'hui votre stock mieux que vous ne le feriez.

Des résultats incroyables

- ✓ Moins de trésorerie immobilisée du fait du surstockage
- ✓ Gain de temps considérable
- ✓ Baisse du nombre de manquants et de promis (donc moins de déception au comptoir)
- ✓ Meilleur suivi de la rotation des produits...

L'automatisation vous permet de libérer du temps que vous pouvez réinvestir dans la qualité du service client : un beau levier de fidélisation !



Scannez le QR code

Téléchargez ce livre blanc qui reprend **8 idées reçues sur l'automatisation des commandes** et pourquoi vous avez tout intérêt à les dépasser.

<https://www.winpharma.com/livre-blanc-winautopilote/>



NOTRE CONSEIL

Un bon logiciel de gestion génère un gain de temps important au quotidien, notamment en supprimant les tâches répétitives et sans valeur ajoutée qui peuvent être automatisées, augmentant la rentabilité de votre officine et la qualité du service au comptoir.



Introduction

Besoins

Évaluation

Test

Conclusion

Assistez à des démonstrations

Il est temps de confronter votre liste de vœux à la présentation des capacités des différents logiciels pour officine disponibles sur le marché.

Après avoir éventuellement fait le tour des salons spécialisés pour un premier aperçu, 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.

C'est à cette condition que vous pourrez ensuite comparer au mieux les différentes solutions qui s'offrent à vous.

Attention à la poudre aux yeux : une solution touche-à-tout et complexe, avec de multiples modules, ne sera pas forcément la plus adaptée à votre officine !



I -

L'ergonomie, garante de la qualité de l'expérience utilisateur



1 - Testez le logiciel pour évaluer la prise en main

La première impression compte :

- L'interface du logiciel est-elle agréable et son fonctionnement intuitif ?
- Les données essentielles sont-elles toutes présentes sur chaque écran ?
- La navigation entre les fenêtres est-elle fluide ? Le logiciel gère-t-il toutes les requêtes externes (ADRI, SI-DEP, sms, email, messagerie interne) sans avoir à sortir de la fenêtre de facturation ?

Ou bien, retrouvez-vous face à :

- Des interfaces en cascade
- De multiples fenêtres à ouvrir et à fermer
- Des raccourcis clavier complexes
- Un écran monochrome
- Une lenteur d'exécution des tâches
- L'impossibilité de lancer plusieurs requêtes à la fois ?

2 - Évaluez l'expérience et l'ergonomie du logiciel

La qualité de l'interface de votre logiciel vous donne une première indication sur l'attention qu'accorde l'éditeur au bien-être des utilisateurs de son logiciel.



- A-t-il cherché à vous faciliter la vie ?

Auquel cas vous pouvez supposer que cet égard se retrouvera dans les évolutions du logiciel.



- Ou, vous demande-t-il de vous conformer à une interface rigide aux allures obsolètes ?

Vous êtes en droit d'exiger une expérience utilisateur cohérente et unifiée, facilitant une prise en main intuitive.

En effet, l'ergonomie est également un critère central pour assurer l'adhésion de votre équipe au changement de logiciel. Une prise en main rapide viendra fluidifier le travail quotidien et optimiser la prise en charge des clients au comptoir.

Chaque contrainte représente une source potentielle de frustration et de fatigue. Surtout quand elle se répète chaque jour à chaque utilisation du logiciel !

Par exemple :

- Copier-coller impossible
- Manque d'informations contextuelles sur un écran
- Lenteur de la génération de documents...



NOTRE CONSEIL

L'interface de votre logiciel doit être à votre service.

Soyez attentif aux éléments permettant de vous faciliter la vie : par exemple, le fil rouge en haut de l'écran permettant de visualiser le déroulement des tâches pendant la facturation.



II - Le logiciel répond-il à vos besoins ?



1 - Repérez si vos outils indispensables se trouvent dans le logiciel

Grâce à la liste des besoins que vous avez établie en amont, commencez par vous assurer que vous disposez des outils indispensables au sein du logiciel.

Un logiciel efficace centralise un maximum d'outils, vous permettant de répondre facilement aux demandes de vos clients.

Cette centralisation contribuera à la fois à la diminution du stress que peuvent subir les équipes et à la qualité de la relation client.

2 - Prenez des notes pour comparer et évaluer le potentiel du logiciel

Prenez en note, au fil des démonstrations, des données objectives qui vous permettront de comparer les capacités des différents logiciels à tête reposée.

Le logiciel doit répondre à vos besoins mais aussi vous permettre un gain de temps, denrée la plus précieuse en officine.

FICHE MÉMO

Voici une liste de questions qui pourront vous aider à évaluer votre potentiel logiciel :

Fonctionnalités du logiciel

- Combien de temps faut-il en moyenne au logiciel pour faire une vente simple ou une ordonnance ?
- Comment le logiciel peut-il vous aider à gérer votre stock ? Et les nouvelles missions comme les vaccinations, les entretiens pharmaceutiques, les bilans partagés de médication... ?
- Combien de temps prend le logiciel pour s'allumer avant l'ouverture et pour s'éteindre à la fermeture ?
- Le logiciel est-il multi-tâches ?

Exemple : Si votre sauvegarde vous bloque pendant une nuit de garde, ou si vous ne pouvez pas télétransmettre tout en continuant à travailler, c'est mauvais signe...

Compatibilité du logiciel

- Le logiciel est-il interconnecté avec le reste de vos outils informatiques et compatible avec l'ensemble de vos équipements ?

Base de données sur les médicaments

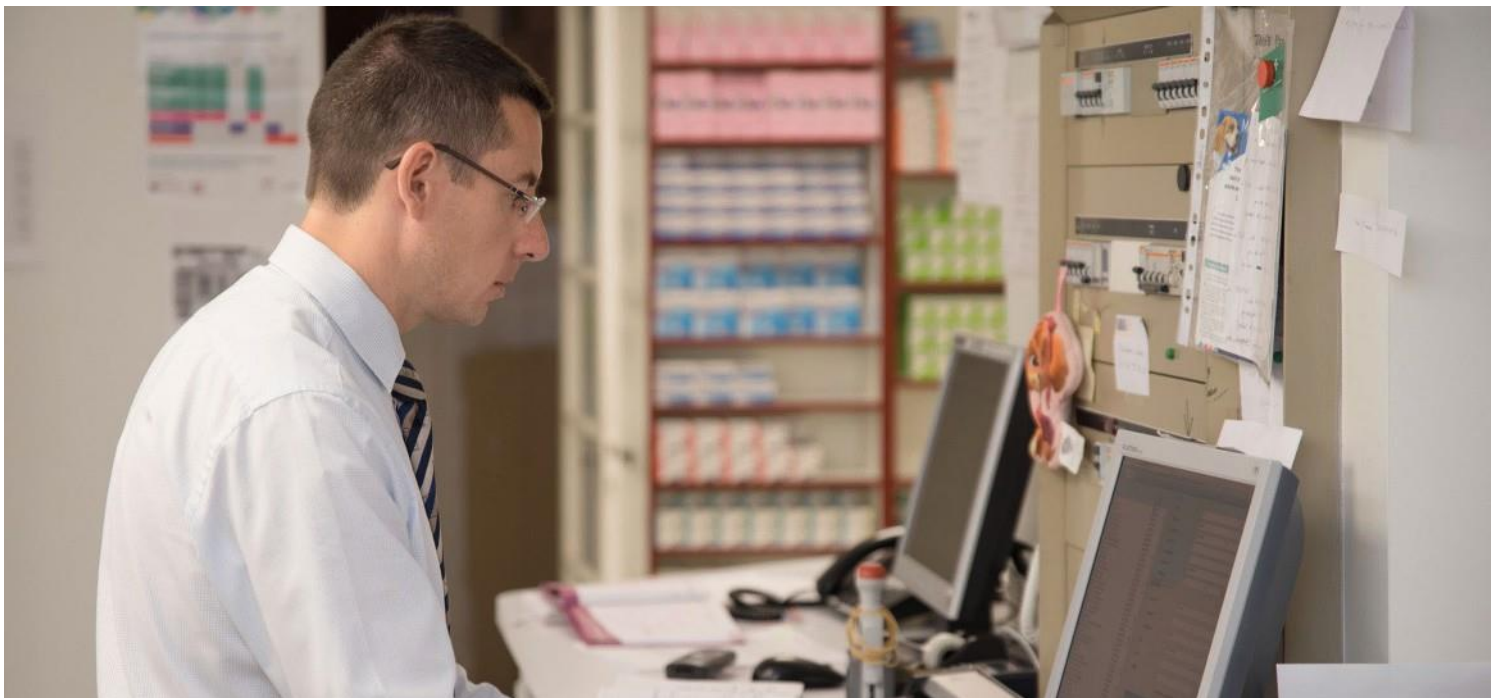
- Est-ce que la totalité des produits se trouve dans la base de données du logiciel ou devez-vous utiliser plusieurs bases ?
- La base de données est-elle capable de communiquer avec des services extérieurs au logiciel ?
- Pouvez-vous facilement extraire et intégrer des données dans la base de données du logiciel ?
- Quelle base de données médicamenteuses est utilisée par le logiciel pour gérer le remboursement du tiers-payant ?

Si la base utilisée par la Sécurité Sociale, Thesorimed, l'est également par votre logiciel, cela réduira considérablement les risques de rejets !



NOTRE CONSEIL

Dans la même veine que lors de la réalisation de votre liste de besoins, prenez en note, le plus objectivement possible et en mettant temporairement de côté la qualité de l'interface, les plus et les moins de chaque logiciel en termes de fonctionnalités.



III - Pilotage de l'officine en temps réel

1 - Intéressez-vous aux outils de pilotage proposés par le logiciel

Les tableaux de bord, les rapports et les statistiques permettent le suivi des indicateurs clés sur une période donnée :

Chiffre d'affaires, panier moyen, nombre de clients, rotation des stocks, taux de marge, suivi des marges répartiteurs et laboratoires, trésorerie, cash-flow.

Ils sont des aides considérables à la décision et, de ce fait, à la pérennité de votre activité.

Ces précieuses informations, comme les statistiques de vente par gamme, vous donneront un plus grand pouvoir de négociation face aux fournisseurs, en plus de vous aider à limiter les invendus et le surstock.



Bref : votre logiciel doit être au service de votre rentabilité.

2 - Évaluez la pertinence des tableaux de bord proposés par le logiciel

Soyez attentif à la qualité et à l'exhaustivité des tableaux de bord.

Pouvez-vous, par exemple :

- Suivre très précisément et facilement l'évolution des ventes des produits ventilées par taux de TVA ?
- Votre logiciel vous permet-il de suivre la saisonnalité du stock et de l'achalandage ?
- Génère-t-il automatiquement des alertes, des tableaux ou des conseils personnalisés en fonction de l'évolution des indicateurs et de vos objectifs (diminution du stock, des manquants, augmentation de la marge...) ?

Votre logiciel doit vous aider à gagner en maîtrise sur votre activité et à optimiser le fonctionnement de votre officine, notamment grâce à l'automatisation de votre pilotage.

N'hésitez pas à demander au commercial en charge de la démonstration ce que le logiciel peut vous proposer, au-delà du suivi classique de quelques données.



NOTRE CONSEIL

Votre logiciel doit contribuer à la qualité du service au comptoir mais aussi soutenir la pérennité de votre activité.

Évaluez la clarté des tableaux de bord qui vous sont proposés afin de suivre un ensemble d'indicateurs clés, vous aidant à définir vos objectifs et à vous améliorer.

Ne négligez pas les atouts du logiciel sur toute cette partie back-office.



Introduction

Besoins

Évaluation

Test

Conclusion

Confortez votre choix : l'épreuve du réel

Après ce tour des démonstrations, vous avez déjà une bonne idée des logiciels adaptés à votre activité.

Il est désormais temps d'asseoir définitivement votre choix en apprenant à mieux connaître votre potentiel éditeur.

La meilleure façon de le faire consiste à vous confronter au vécu de vos confrères : en allant directement dans une officine équipée, mais aussi en écumant les forums

d'entraide sur internet où les pharmaciens partagent leur avis de façon directe et tranchée, loin des discours parfois trop lisses des commerciaux.

Intéressez-vous également à ce que vous réserve l'avenir :

- Votre prestataire saura-t-il faire évoluer son logiciel en se mettant à l'écoute des utilisateurs ?
- Comment se positionne-t-il par rapport au métier de pharmacien : est-ce un business parmi d'autres ou son cœur de cible ?

Enfin, étudiez en long et en large le contrat que l'éditeur vous propose. Cet engagement est le garant d'une relation de confiance et ne doit pas vous enchaîner coûte que coûte.



I - Allez faire un tour chez un confrère équipé



1 - Trouvez un confrère pharmacien

Si vous ne connaissez pas de confrères déjà équipés et prêts à vous accueillir quelques heures pour vous montrer en live comment ils utilisent leur logiciel, demandez aux différents prestataires éditeurs de vous donner une liste de pharmacies qui répondront favorablement à votre demande et qui soient assez similaires à la vôtre :

- Chiffre d'affaires
- Superficie
- Taille de l'équipe
- Type de localisation
- Type de clientèle

2 - Observez le logiciel

Appréciez comment s'organise le travail autour du logiciel, lors de tâches classiques :

- Vente
- Facturation
- Ordonnance
- Gestion des commandes, promis, manquants

Profitez des moments moins chargés pour poser des questions à l'équipe sur son ressenti.

Cette visite sera aussi l'occasion de vous faire une idée sur des aspects essentiels garants d'une bonne relation avec votre futur éditeur.

3 - Interrogez le titulaire et son équipe

Comment s'est passée la transition d'un logiciel à l'autre ?

Les pharmaciens se plaignent parfois des temps excessifs de réponse des hotlines :

- Le SAV est-il réactif et pertinent, que ce soit au téléphone ou en personne ?
- Qu'en dit votre confrère ?
- Qu'en disent d'autres pharmaciens sur les forums de discussion sur internet ?
- D'ailleurs, existe-t-il un forum d'entraide pour les utilisateurs du logiciel ?

La télémaintenance peut permettre de réduire les frais de maintenance en évitant les déplacements inutiles.

- L'éditeur pratique-t-il la télémaintenance ?
- Le conseiller est-il présent, à l'écoute et agréable ?

En somme : y a-t-il un humain derrière la machine, en mesure de former votre équipe et de répondre efficacement à vos demandes ?



NOTRE CONSEIL

Au moment de choisir un logiciel, les meilleurs conseils et avis vous viendront de confrères utilisateurs.

Au-delà des forums spécialisés où les pharmaciens partagent leur expérience, une visite dans une officine équipée vous en apprendra énormément sur la capacité de l'éditeur à tenir ses promesses. N'hésitez pas à vous rendre chez un confrère au moment du passage des commandes.

II - Évaluez la capacité du logiciel à évoluer



Vous avez présélectionné un logiciel qui a su répondre à vos besoins actuels. Cependant, posez-vous encore ces questions :

- Pourra-t-il grandir au fil des exigences réglementaires et techniques propres à votre métier ?
- Sera-t-il capable d'évoluer rapidement en intégrant les nouvelles fonctionnalités qui vous permettront de faire la différence ?

1 - Informez-vous sur la pérennité du logiciel

Renseignez-vous d'abord sur la pérennité du logiciel en vous penchant sur :

- La solidité financière
- La durée d'existence du prestataire

L'évolution des parts de télétransmission publiée par SESAM-Vitale est également un bon indicateur du nombre d'utilisateurs et du dynamisme de votre potentiel éditeur.

Ces parts correspondent au nombre de professionnels de santé faisant de la télétransmission SESAM-Vitale pour un mois donné grâce à tel ou tel logiciel.

Dans le tableau ci-dessous, vous pouvez par exemple constater l'évolution des parts de télétransmission entre novembre 2017 et novembre 2022.

Logiciels	Parts de télétransmission		Évolution en %
	Nov. 2017	Nov. 2022	
LGPI	8929	8345	- 7%
Winpharma	4184	5769	+ 38% 
Smart RX (Alliance + Logiphar + Periphar + Opus)	6557	3950	- 40%
Leo 2.0	1017	1307	- 17%
Caduciel 6	549		



Source :
<https://www.sesam-vitale.fr/parts-de-tele-transmission>

2 - Renseignez-vous sur l'écosystème choisi par l'éditeur du logiciel

Intéressez-vous également aux choix et à l'écosystème de l'éditeur :



- S'est-il vraiment spécialisé ?

Se concentrant sur votre métier et identifiant les problématiques spécifiques à votre secteur.



- Ou, au contraire a-t-il multiplié les cibles ?

Attention, certains logiciels adossés à d'autres parties prenantes (groupement, répartiteur, plateforme, grossiste, financier...) développent aujourd'hui de plus en plus de produits annexes, se détournant de leur mission initiale et de votre cœur de métier.



Astuce

Vous pouvez demander un historique clair des évolutions du logiciel sur les cinq dernières années pour vous assurer que la R&D est active en recherche et développement.

Au contraire, un éditeur spécialisé se concentrera sur l'identification de vos problématiques et leur résolution de façon innovante.

Vos confrères pourront le confirmer lors de votre visite. Interrogez-les au sujet de l'équipe de développement du logiciel :

- Est-elle réactive et prospective ?
- S'efforce-t-elle d'être au contact de ses utilisateurs ?
- Prend-elle les remarques des utilisateurs au sérieux et est-elle capable d'identifier les bonnes pratiques grâce à son expertise métier et fonctionnelle ?

En somme : votre éditeur est votre allié.



NOTRE CONSEIL

Savoir corriger des bugs ne suffit pas !

Pourrez-vous compter à l'avenir sur votre éditeur pour faire évoluer votre logiciel au rythme des exigences de votre métier ?



III -

Ne vous laissez pas piéger par votre contrat



1 - Renseignez-vous sur les conditions de fin de contrat

Beaucoup d'éléments sont à considérer, à commencer par... les conditions de fin de contrat.

Non, il n'y a rien d'étrange à se demander comment vous pourrez mettre fin à une telle union avant même de la sceller.

Gardez en tête que la liberté est un gage de confiance, là où trop de contraintes sont un mauvais signe.

Un éditeur sûr de son produit n'a pas besoin de vous emprisonner. Alors, à quel point le contrat est-il verrouillé ?

Gardez-vous une marge de manœuvre en évitant les durées d'engagement trop longues et méfiez-vous des pénalités à rallonge en cas de rupture de contrat avant l'heure.

2 - Informez-vous sur le modèle économique choisi par l'éditeur

Intéressez-vous également au modèle économique choisi par l'éditeur, traduit dans les conditions de propriété et d'usage du logiciel et du matériel :



- Avez-vous à faire face à des coûts initiaux élevés pour l'achat du logiciel, que vous pouvez bien sûr lisser, puis à des mensualités plus basses pour la maintenance ?

Ou bien :



- Vous propose-t-on un leasing, autrement dit la location permanente du logiciel, sans diminution des coûts dans le temps, peu importe votre ancienneté, ni amortissement sur le matériel ?

À votre calculette ! Dans cinq ans, dans dix ans... quel choix sera le plus intéressant pour vous économiquement ? Faites une simulation du coût global de l'engagement que vous allez prendre.

3 - Faites attention à l'exploitation des données commerciales

Enfin, soyez attentifs à l'exploitation éventuelle qui sera faite par votre éditeur de vos données commerciales :

- Exige-t-il que vous cédiez vos droits sur ces données pour qu'elles soient vendues à des laboratoires ?

Bien sûr, vous êtes libre de céder vos données à votre groupement qui pourra ensuite négocier les produits pour vous.

- Plus largement, pourrez-vous extraire et exploiter vos datas à votre guise ?
- Votre éditeur s'engage-t-il dans son contrat à vous les remettre facilement et au bon format en fin de collaboration ?

Intéressez-vous enfin à ces différents points, qui sont autant de red flags qui doivent vous alerter :

- Êtes-vous contraint d'acheter votre matériel via l'éditeur ?

Cette obligation peut être imposée par le contrat ou, de fait, parce que le logiciel ne peut se connecter qu'avec le matériel fourni par l'éditeur. Demandez un cahier des charges des exigences matériel !

- Votre éditeur exige-t-il que vous signiez différents contrats (internet, logiciel, anti-virus...) qui ne se terminent pas tous à la même date ?
- Le coût de la maintenance logiciel va-t-il augmenter d'année en année ?
- Quelles sont les conditions de réengagement contractuel ? Évoluent-elles en votre défaveur ?



NOTRE CONSEIL

Vous avez le contrat entre les mains, mais vous n'êtes pas encore au bout de vos peines.

Redoublez de vigilance !

Le contenu du contrat est un dernier indice de la confiance que vous pouvez accorder à votre futur éditeur.

Introduction

Besoins

Évaluation

Test

Conclusion

Le moment de trancher

Vous voilà arrivé à la fin de votre périple. Vous avez en main toutes les cartes pour faire un choix d'éditeur et de logiciel, adapté à votre officine et à son évolution. Cette décision orientera positivement votre organisation pour les années à venir.

Si vous hésitez encore, un dernier conseil serait d'écouter votre intuition. Peut-être qu'il ne s'agissait que de la chaleur de la poignée de main d'un représentant, de l'enthousiasme jovial des utilisateurs sur un forum réservé aux pharmaciens, ou encore de l'humanité que vous avez senti au sein de l'équipe d'un de vos confrères lors de votre stage d'observation... mais ce petit indice peut vous aider à faire pencher la balance pour une solution ou une autre.

Vitesse d'exécution du logiciel, interopérabilité du matériel, intuitivité de l'interface, niveau d'automatisation des tâches quotidiennes, sérieux de l'éditeur, qualité du SAV... une fois tout ce qui est objectivable objectivé, il est en effet temps de vous fier à votre ressenti.

- L'innovation technologique que propose votre éditeur est-elle à votre service et à celui de vos confrères, autrement dit au service de l'humain ?
- D'ailleurs, vous invite-t-il à vous impliquer dans la co-crédation de sa solution ?

Car vous le savez depuis longtemps :

La vérité ne se trouve pas dans les bureaux de développement mais dans les officines.

Si vous êtes sur la même longueur d'ondes avec votre éditeur, alors votre collaboration devrait se dérouler sous de très bons auspices !

BONNE ROUTE !

Crédit photos : **Anton Sharov** - anton.sharov@winpharma.com

Rédaction : **Caroline Ramirez** - journaliste indépendante

Illustration : **Alice Soissong** - graphicadabrac.com

Every's Winpharma

Espace Atlantica, zone artisanale du Redo - 56640 Arzon

0820 220 333 (0,09€ TTC/min)

contact@winpharma.com

© **winpharma 2022**

Prêt à comparer votre logiciel ?

Découvrez la solution
Winpharma

[https://www.winpharma.com/
decouverte-winpharma](https://www.winpharma.com/decouverte-winpharma)



Tél. 0820 220 333 (0,09€TTC/min)
contact@winpharma.com
[winpharma.com](https://www.winpharma.com)

