winAutopilote®

8 idées reçues sur l'automatisation

Découvrez le potentiel inédit de l'automatisation des commandes nouvelle génération

winpharma

Sommaire

Édito

Automatiser la gestion des commandes : un défi technique et... humain !

— Page 3

Idée reçue N°1

Mes commandes sont déjà automatisées.

— Page 4 à 5

Idée reçue N°2

Plus je contrôle moi-même, moins il y a de risques d'erreurs.

— Page 6 à 7

Idée reçue N°3

L'automatisation engendre du surstockage.

— Page 8 à 9

Retour d'expérience

Sylvain Pelletier

— Page 10

Idée reçue N°4

Impossible à appliquer pour les commandes directes !

— Page 11 à 12

Idée reçue N°5

Les compétences de mes employés ne seront plus valorisées...

— Page 13 à 14

Idée reçue N°6

C'est très technique et complexe !

— Page 15 à 16

Retour d'expérience

Marianne Le Bruchec

— Page 17

Idée reçue N°7

Mon fonctionnement est bien trop spécifique.

— Page 18 à 19

Idée reçue N°8

Après l'accompagnement, je fais quoi ?

— Page 20 à 21

Conclusion

Un accompagnement pas-à-pas pour une automatisation sereine.

— Page 22

Édito

Automatiser la gestion des commandes : un défi technique et… humain !

Alexandre Karpov

Dirigeant d'Everys, société éditrice
du logiciel Winpharma

Il y a quatre ans, mon équipe et moi avons décidé de nous attaquer à l'une des plus grosses épines du pied du quotidien des pharmaciens : la gestion des commandes.

Notre challenge ?

Que le temps consacré au passage, au contrôle et à la réception des commandes se rapproche le plus possible de… 0 min. Oui, vous avez bien lu !

Pour espérer un tel gain de temps, il a fallu nous confronter à la complexité que des milliers de pharmacies doivent gérer chaque jour : nouveaux produits sur le marché, fin de brevets, erreurs de stock, boîtes à ranger, fournisseurs, grossistes, génériqueurs, manquants, promis… autant de sources de stress, d'oublis et d'énergie gaspillée qui aurait pu être investie dans plus de temps passé auprès des patients et un rythme de travail plus serein.

Et si (presque) tout pouvait être automatisé ?

Difficile à croire, tant sont nombreux les paramètres et les spécificités à prendre en compte. « Je vais avoir plein de bugs, du surstockage et une explosion du nombre de manquants ! », a-t-on entendu. Pour espérer convaincre, il fallait d'abord faire nos preuves. Nous nous sommes alors lancés un défi : notre méthode devait s'accompagner d'un gain de temps considérable et maintenir ou, mieux, diminuer les erreurs, les manquants et le stock. Sinon, elle n'en vaudrait pas la peine.

Mais par où commencer ?

Par un travail de terrain, au cœur des pharmacies. Nous sommes allés à la rencontre de pharmaciens, nous avons observé leur fonctionnement et pris en note tous les paramètres intervenant dans la gestion des commandes d'une officine, qu'elle soit grande, petite, rurale, spécialisée ou située dans une galerie marchande.

Peu à peu, au cours d'un travail de plusieurs années auprès de 35 pharmacies pionnières, nous avons dégagé un schéma commun et des règles à suivre. Nous avons fait des simulations, testé les taux d'erreurs, amélioré nos algorithmes, suivi des indicateurs, automatisé les choses les plus simples, validé nos hypothèses et, peu à peu, gagné en précision et en couverture des cas.

C'est ainsi que la Méthode winAutopilote® est née.

Si le défi technique est relevé, nous avons conscience du défi humain qu'un tel outil représente : il vient remettre en question des décennies de pratiques et d'habitudes. L'objectif de ce livre blanc ? Dépasser les idées reçues qui entourent l'automatisation de la gestion des commandes pour vous aider à faire un choix éclairé et serein.

Idée reçue N°1

Mes commandes sont déjà automatisées !

winpharma

Idée reçue N°1

Mes commandes sont déjà automatisées !

C'est vrai après tout, vous êtes déjà équipé d'un logiciel et vos commandes sont générées par l'ordinateur, sans votre intervention.

Enfin, en quelque sorte : vous avez juste à vérifier les commandes, les valider, les envoyer à vos fournisseurs, réceptionner et contrôler les livraisons, paramétrer et mettre à jour les fiches produits… Vous voyez où nous voulons en venir ?

Et oui, en moyenne, les pharmacies n'ont en vérité automatisé que 13 % de la gestion de l'ensemble de leur chaîne des achats.

La programmation de la génération des commandes n'est qu'un premier (et petit) pas vers l'automatisation de bout en bout des commandes, depuis l'envoi jusqu'à la réception, sans intervention humaine.

Mais alors, en quoi consiste l'automatisation complète des commandes ?

L'envoi des commandes, la réception des produits et la gestion des fiches produits ne sont pas des actions à haute valeur ajoutée : automatisez-les !

La réception des produits n'a par exemple pas besoin d'être contrôlée systématiquement. Vous pouvez parfaitement **vous contenter d'examiner les aléas de livraison,** par des vérifications ciblées, et laisser le reste à l'ordinateur.
Du côté de vos fiches produits, **le paramétrage peut être géré automatiquement** dans son ensemble, en tenant compte du cycle de vie du produit sans avoir à le définir au cas par cas.

Pour ce faire, **définissez des règles de jeu évolutives** pour déterminer le comportement de l'ensemble des produits dans le temps. Au lieu de devoir changer sans cesse vos paramétrages, **l'ordinateur va gérer pour vous l'évolution des produits** que ce soit leur rotation, leurs ruptures, mais aussi les dates de fin de brevet ou le déremboursement.

Jusqu'à 85 % de taux d'automatisation

Le taux d'automatisation de la chaîne des achats peut ainsi aller jusqu'à 85 % et même au-delà ! Pour une pharmacie générant 0,8 M€ de chiffre d'affaires, cela représente **un demi ETP économisé.** Et pour une pharmacie générant 7,3 M€, **trois ETP !**

Idée reçue N°2

J'ai toutes les règles en tête ! Alors, plus je contrôle moi-même, moins il y a de risques d'erreurs.

Idée reçue N°2

J’ai toutes les règles en tête ! Alors, plus je contrôle moi-même, moins il y a de risques d’erreurs.

L’erreur est humaine, vous ne le savez que trop bien. Et c’est pour cela que vous vous efforcez de vérifier le contenu et le montant de chaque commande, le nombre et le type de produits réceptionnés à chaque livraison et les caractéristiques de chaque fiche produit.

Vous avez toutes les règles en tête, vous savez que tel générique sera bientôt de nouveau en stock, que passer commande chez tel grossiste pour une quantité supérieure permet une ristourne très intéressante par rapport à un autre, ou encore que vous devez absolument avoir en stock tel produit rarement demandé.

Mais même avec l’œil le plus averti et l’esprit le plus aiguisé, tout cet arsenal de contrôles et de vérifications peut être lui aussi source d’erreurs et, surtout, d’oublis ! Car votre méthode repose presque entièrement sur votre mémoire et votre systématisme. Or, difficile de faire les choses correctement lorsqu’il faut aussi gérer le service au comptoir, la mise en rayon, la réception d’un colis, le passage des dernières commandes avant l’heure limite, la formation d’un apprenti…

En toute honnêteté, êtes-vous vraiment serein quand vous devez vous absenter et remettre cette complexe organisation entre les mains de votre équipe ?

Donc le contrôle de l’ordinateur peut être au moins aussi fiable que le mien ?

Tout à fait ! Vous avez tout intérêt à réduire les interventions humaines au strict minimum.

Notre **travail d’audit et de suivi auprès de 35 pharmacies** après automatisation de leurs commandes a révélé ceci : **moins on intervient** dans la gestion de stock, **moins il y a d’erreurs.** Tous les produits de l’officine peuvent en effet être répertoriés selon un certain nombre de critères qui permettront d’automatiser facilement la gestion d’une partie des commandes et d’isoler les produits sensibles, nécessitant votre intervention. **Vous pouvez ainsi catégoriser chaque produit :** remboursé, frigo, stupéfiant, automate, promis, cher ou encore selon son taux de service.

Grâce à son système de fiches produits automatiques, winAutopilote® vous permet de vous affranchir d’un contrôle exhaustif des paramétrages produits, privilégiant la vérification ciblée de ceux à risque, là où **votre expertise constitue un véritable atout.**

L’ordinateur aura toujours un avantage fondamental sur votre mémoire : une fois qu’on lui a demandé quelque chose, il ne risquera pas de l’oublier ou de perdre du temps parce qu’il a été interrompu par l’arrivée de patients ou d’un coup de téléphone ! Après la mise en place de winAutopilote®, le nombre d’erreurs est pratiquement le même ou légèrement inférieur. **En lâchant prise, vous maintenez donc vos performances.** Et pour quel gain de temps ! Déléguer ces missions de vérification vous permet de **vous concentrer sur des tâches non automatisables et plus valorisantes.**

Idée reçue N°3

L'automatisation engendre du surstockage.

winpharma

Idée reçue N°3

L'automatisation engendre du surstockage.

Ça semble logique : si vous arrêtez de contrôler votre stock, l'ordinateur va choisir la facilité et tout simplement le remplir de produits à l'occasion de la moindre commande ! Produits que vous n'arriverez jamais à vendre avant leur date de péremption…

Alors, certes, vous ne serez peut-être jamais à court de rien, mais ce sera autant d'argent jeté par les fenêtres, en plus de la mobilisation de votre trésorerie.

Seuls, vous pouvez savoir que cette demande de produit en particulier est anecdotique et peut parfaitement se gérer en promis.

Car le vrai challenge, et c'est là tout l'art que vous déployez dans la gestion des commandes, consiste à avoir à la fois :

- un taux de stock allant jusqu'à 7 à 8 % de votre chiffre d'affaires ;
- et un nombre de promis également le plus bas possible.

La pérennité économique de votre officine et la satisfaction des patients sont en jeu ! Bien sûr, un plus gros stock peut être acceptable en fonction de la situation de votre pharmacie : dans un centre commercial ou sur un lieu touristique, vous préférerez sans doute ne manquer de rien quitte à avoir un léger surstockage, pour ne pas laisser les patients de passage rentrer bredouilles.

Et si l'ordinateur était en fait parfaitement capable d'intégrer l'ensemble de ses critères pour gérer votre stock avec le plus de finesse possible ?

Donc l'automatisation pourrait diminuer mon stock sans pour autant augmenter le nombre de promis ?

Et oui ! Un stock dont la gestion est automatisée diminue d'environ 1 %, ce qui représente en moyenne 15 000 € pour une pharmacie générant 1,5 M€ de chiffre d'affaires.

Le module winAutopilote® ne se contente pas d'une simple intuition pour passer la commande d'un produit : il analyse et s'adapte très rapidement aux évolutions des ventes de la pharmacie afin d'**apporter un taux de service aux patients le plus élevé possible**. Saisonnalité, pic de ventes, changement de statut d'un produit : tous ces éléments sont automatiquement pris en compte pour des volumes de **commandes toujours adaptés**.

Et pour gagner encore plus de temps en rangement, les **volumes de commandes peuvent être ajustés en fonction de la charge de travail de votre équipe**. Par exemple, si vous souhaitez privilégier le rangement le matin, vous pouvez demander à l'ordinateur de commander des quantités plus importantes le soir. L'après-midi, **l'équipe pourra se concentrer sur d'autres tâches à réaliser**.

1 % du stock réduit par l'automatisation

Retour d'expérience

Sylvain Pelletier

Pharmacien titulaire de la pharmacie du Cœur de la Brie, en Seine-et-Marne. Équipé de winAutopilote® en juillet 2019.

CA ANNUEL	ÉQUIPE
5,4 M€	20 pers.

Quels constats vous ont incité à tester l'automatisation de votre gestion des commandes ?

En période d'affluence, nous souhaitons bien sûr privilégier nos patients plutôt que le passage ou la réception des commandes. Tout le monde est alors sur le pont, apprentis compris ! Et nous pouvons parfois oublier de passer les commandes à temps… En dehors de ces moments de pointe, je préfère que l'équipe se concentre sur les attributions nécessitant de la concentration (appel client, gestion des maisons de retraite, etc.).

Je voulais donc sécuriser le processus de génération des commandes tout en nous donnant plus de temps pour la vérification des prix et le contrôle des réceptions, mais aussi trouver une solution plus rapide et générant moins de stress pour l'équipe.

Quels gains avez-vous constatés après la mise en place de winAutopilote® ?

Depuis l'automatisation, nous ne nous soucions plus de passer les commandes chez les grossistes, les fournisseurs en orthopédie, compression médicale, homéopathie, ni de les réceptionner. Il y a toujours plus utile (ou plus urgent) à faire ! Cette nouvelle méthode de travail limite au maximum les tâches ingrates sources d'erreurs et donc de conflits, contribuant à proposer un cadre de travail toujours motivant et à protéger au maximum les employés du stress ou des troubles musculo-squelettiques. Notre robot est désormais chargé au plus tôt après réception de la livraison du grossiste. Les caisses sont versées immédiatement dans le chargeur.

Je n'en reviens toujours pas que nous ayons gagné si facilement 4 h par jour, tout en nous concentrant sur des actions plus cérébrales ! Notre trésorerie a également eu un sacré coup de pouce : 38 000 € récupérés grâce à une diminution du stock. Et ce n'est que le début !

Auriez-vous un conseil pour les pharmacies qui voudraient aussi s'équiper ?

Le travail de conduite du changement auprès des équipes est crucial. Le changement apporte en effet une période d'incertitude : une partie de l'équipe appréhendait le résultat, avec la peur de ne plus avoir les produits en stock pour nos clients. Les quelques réfractaires ont **complètement changé d'avis en constatant les gains de temps et le confort apportés par l'outil**.

Ce changement a par ailleurs nécessité d'être plus rigoureux dans la gestion des gammes fournisseurs, mais, aujourd'hui, **les catalogues sont épurés et classés et nous avons beaucoup gagné en visibilité**.

Idée reçue N°4

De toute façon, seules les commandes grossistes sont automatisables ! Impossible à appliquer pour les commandes directes.

Idée reçue N°4

De toute façon, seules les commandes grossistes sont automatisables ! Impossible à appliquer pour les commandes directes.

Automatiser les commandes aux grossistes, d'accord. Mais de là à élargir cette automatisation aux commandes directes ou plateforme d'achat, il y a un grand pas !

Lors de nos premières expérimentations, nous n'avions d'ailleurs même pas imaginé que nous irions aussi loin.

Ce sont les pharmaciens eux-mêmes qui ont réalisé que l'on pouvait appliquer les mêmes méthodes aux produits hors commandes grossistes en ajoutant et paramétrant progressivement des laboratoires et des règles spécifiques de gestion dans le système d'automatisation. Après tout, une fois le paramétrage mis en place pour les produits des grossistes, pourquoi ne pas s'atteler aux autres ? On constate en effet qu'il n'y a finalement que très peu d'imprévus. Tous les cas de figure peuvent être gérés, même s'ils sont anecdotiques.

Mais comment s'y prendre ?

L'une des pharmacies équipées de winAutopilote® a par exemple programmé 220 lignes de commande liées à des laboratoires, en les ajoutant au fil du temps.

Pour tenir compte du franco de port, ces lignes sont systématiquement analysées par ordinateur, chaque semaine, et commandées si le nombre de produits en stock est suffisant ou non. Aujourd'hui, dans cette pharmacie, **les commandes directes automatisées sont même plus nombreuses que les commandes grossistes** !

Entre autres, **la gestion par paliers de prix est parfaitement prise en charge par l'outil** : grâce à l'historique des ventes et à vos paramétrages, l'ordinateur sait que le produit sera vendu et peut être stocké pendant une période donnée. Il proposera alors de passer à un palier supérieur s'il existe de meilleures remises pour un achat d'une plus grande quantité.

En somme, tout le savoir et **toutes les informations que vous mobilisez** pour prendre la décision de commander tel produit à tel moment et en telle quantité **peuvent être retranscrits sous la forme de règles compréhensibles par l'ordinateur.**

Grâce à l'automatisation de ces commandes, **il y a moins de réassorts aux grossistes** favorisant le meilleur canal d'achat et un gain de marge.

Idée reçue N°5

Si j'automatise toute la gestion des commandes, les compétences de mes employés ne seront plus valorisées...

Idée reçue N°5

Si j'automatise toute la gestion des commandes, les compétences de mes employés ne seront plus valorisées…

Vos employés ont appris à contrôler à la perfection la réception des produits, ils connaissent les règles de commande sur le bout des doigts et peuvent vous réciter par cœur la liste des pourcentages de remises ?

Autant de compétences durement acquises qui ne seront plus mobilisées avec l'automatisation de la gestion des commandes !

Reconnaissez-le : la valeur ajoutée de telles tâches est relativement faible par rapport à d'autres. Sans compter qu'elles génèrent beaucoup de stress : répétitives, minutieuses et sources d'erreur, elles souffrent des interruptions qui font partie du quotidien d'une officine. Non seulement l'automatisation sécurise ces tâches, mais elle libère du temps pour des missions plus utiles et souvent plus valorisantes !

Vous avez des exemples de réinvestissement de ce temps gagné ?

En passant moins de temps sur la réception et le contrôle des commandes, vos employés peuvent tout d'abord se consacrer plus sereinement à l'accueil, au conseil et au service des patients.

Mais d'autres tâches, souvent délaissées ou gérées dans la précipitation faute de temps, peuvent en bénéficier :

- **réassort et mise en avant des produits,** maintien du linéaire, mise à jour des prix en rayon, communication, mise en place de promotions ;
- **rangement des réserves,** contrôle du stock, inventaire tournant permanent, attribution de codes géo ;
- **contrôle d'ordonnances ;**
- **chasse aux invendus ;**
- **gestion de la maintenance du matériel médical ;**
- **entretiens pharmaceutiques ;**
- etc.

Vos employés pourront donc mieux faire ce qu'ils faisaient déjà ou faire ce qu'ils n'avaient pas le temps de faire auparavant. Ce gain de temps peut aussi être l'occasion pour eux de faire de la veille sur les nouveautés du secteur, de **se former** à de nouveaux produits ou outils grâce au e-learning ou en échangeant avec leurs collègues. Ou, tout simplement, de **souffler un peu** autour d'un café entre deux patients, d'échanger, de **créer du lien**. Un petit coup de pouce pour l'esprit d'équipe !

Idée reçue N°6

L'automatisation, c'est complexe et très technique ! Si j'ai le moindre problème, j'aurai du mal à trouver des solutions sans l'aide systématique des techniciens.

winpharma

Idée reçue N°6

L'automatisation, c'est complexe et très technique ! Si j'ai le moindre problème, j'aurai du mal à trouver des solutions sans l'aide systématique des techniciens.

La gestion de stock n'est pas une mince affaire. En paramétrant son automatisation, vous pourriez penser qu'elle va avoir tendance à se complexifier et, surtout, à s'opacifier : tout sera géré par l'ordinateur et les paramétrages se multiplieront, sans que plus personne ne puisse en comprendre la logique.

Et pourtant, l'automatisation des commandes est simple comme un jeu d'enfant, même pour les nouveaux venus dans votre équipe ! Elle consiste en l'utilisation d'une structure universelle de commandes qui sera ensuite personnalisée progressivement en fonction de vos habitudes. Vos anciens paramètres, s'ils ne font pas déjà partie du fonctionnement standard de l'automatisation et s'avèrent toujours pertinents, sont repris dans cette personnalisation.

Vous voulez dire que l'automatisation des commandes sera plus simple que mon ancien fonctionnement ?

Oui ! Les critères de gestion des commandes, plutôt que d'être éparpillés dans la tête des uns et des autres, seront écrits noir sur blanc dans une seule et même fenêtre de gestion.

Ainsi, l'intégration de nouvelles commandes ou toute modification sont très faciles à réaliser. Il en va de même pour le paramétrage des fiches produits qui se limite à de simples règles de gestion comprises par tous. Un jeu d'enfant !

Aussi, les tableaux de bord winAutopilote® vous permettent de **visualiser d'un coup d'œil l'organisation de la gestion de vos commandes**. Ils vous guident, pointent les éventuelles anomalies et vous permettent de les analyser finement pour améliorer encore votre méthode.

Par ailleurs, vos paramètres initiaux ne sont pas dégradés. Vous voulez retourner au paramétrage d'origine de vos fiches produits (pour une ou la totalité) ? Vous pouvez le faire à tout moment, par un simple clic dans la fenêtre de règles de gestion.

Enfin, les modifications de **votre tableau de bord des commandes sont historisées**.

Chaque jour, l'historique des commandes est sauvegardé : ce système permet aux techniciens de tout remettre en place en cas de panne.

Retour d'expérience

Marianne Le Bruchec

Pharmacienne titulaire de la Grande Pharmacie de la Poste à Châtillon, dans les Hauts-de-Seine.
Équipée de winAutopilote® en 2016.

CA ANNUEL	ÉQUIPE
2,1 M€	5 pers.

Pourquoi avoir fait le choix d'automatiser complètement la gestion de vos commandes ?

Il y a 3 ans, l'officine connaissait quelques difficultés, en partie liées aux travaux de voirie préparant l'arrivée du tramway, juste devant la pharmacie. Les travaux avaient entraîné une baisse de la patientèle, entraînant à son tour des problèmes de trésorerie et une augmentation du stock. Je souhaitais trouver une solution pour faire baisser ce stock et renflouer de fait ma trésorerie. Plus largement, je voulais diminuer le risque d'erreurs et gagner du temps.

Que vous a apporté winAutopilote® ?

Tout d'abord, les tableaux de bord ont rendu clairement visibles les dysfonctionnements de ma pharmacie en ce qui concerne le stock, les commandes et l'organisation interne ! C'était difficile, mais nécessaire… J'ai pu prendre conscience des problèmes et mettre en place les premières actions correctrices.

Ensuite, je me suis attaquée au paramétrage de l'automatisation des commandes grossistes. Et, peu à peu, je n'ai plus eu besoin de me demander à chaque lancement de commande : « Est-ce que j'ai vraiment besoin de commander tel produit ? ». Le logiciel avait déjà tout analysé et structuré les commandes grâce à un système prédictif de plus en plus fin.

J'ai appris à lâcher prise au fil du temps, car les préconisations de commande tombaient toujours juste. Aujourd'hui, plus aucune intervention manuelle n'est nécessaire avant d'envoyer mes commandes aux différents fournisseurs.

Finalement, je me retrouve même à choisir des fournisseurs en fonction de leur capacité à répondre à ce nouveau besoin : commande possible par pharmaml, date de livraison programmée, retour pharmaML pour la réception.

Surtout, j'ai désormais l'impression que je ne suis pas seule à devoir tout gérer dans la pharmacie : l'outil génère les commandes et gère les réceptions tandis que je dispense les médicaments dont mes patients ont besoin. J'ai un véritable allié à mes côtés !

Avez-vous quelques chiffres à partager depuis le passage à la commande automatique sur 100 % de vos achats grossistes ?

Quand je dis à mes confrères que **les commandes grossistes me prennent maintenant 30 secondes par jour**, certains ont peine à me croire ! Au final, je ne passe plus qu'**une heure par semaine devant mon écran d'ordinateur** pour les achats en direct, lors des ouvertures de marchés et des réassorts.

Idée reçue N°7

Ma pharmacie est bien trop spécifique pour fonctionner avec une solution standardisée.

winpharma

Idée reçue N°7

Ma pharmacie est bien trop spécifique pour fonctionner avec une solution standardisée.

Votre pharmacie est spécialisée en homéopathie, phytothérapie ou aromathérapie : vous avez de gros doutes sur la capacité de l'ordinateur à gérer cette spécificité. Ou bien votre officine est petite et vous vous demandez si l'automatisation des commandes sera pertinente.

Le gain de temps et le retour sur investissement constituent une question centrale : si le paramétrage vous prend un temps fou et que la valeur ajoutée de l'automatisation des commandes est négligeable… autant ne pas s'équiper et conserver vos bonnes vieilles méthodes, quelque peu artisanales sans doute, mais qui auront l'avantage de ne pas bouleverser vos habitudes et celles de votre équipe.

En effet, mettre en place l'automatisation complète des commandes implique une certaine capacité à lâcher prise. Vous devez être ouvert au changement et prêt à en passer par la période de formation qu'il implique. Pourtant, que vous soyez une petite officine sans énormes lignes de commande et/ou une pharmacie spécialisée, la standardisation d'une partie de vos méthodes constituera une véritable révolution quant au temps gagné ! Pour les cas particuliers, vous pourrez les traiter grâce à la personnalisation.

Donc l'automatisation des commandes est pertinente pour tous les types de pharmacie ?

Oui ! En tout cas toutes celles qui sont prêtes à faire confiance à cette méthode !

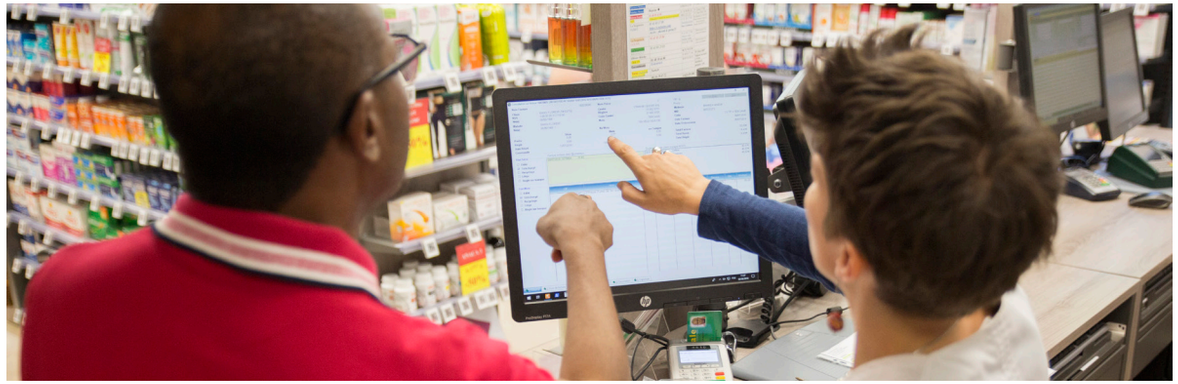
85 % des commandes régulières automatisables

Saviez-vous que 85 % des commandes régulières sont automatisables, quelle que soit votre configuration ?
Ce niveau est atteint en seulement une journée.
Les règles standards de cette automatisation ont été élaborées en observant et échangeant avec un large panel de pharmacies : saisonnières, rurales, frontalières, avec ou sans robot, en centre commercial, composées d'équipe allant de 2 à 25 personnes.

Les personnalisations sont ensuite progressivement réalisées au cours des quatre rendez-vous d'accompagnement à J+15, J+30, J+60 et J+90, puis de façon autonome. **Au total, la mise en place et l'ajustement des paramètres prennent environ 16 heures, réparties sur trois mois.** Grâce au gain de temps permis par l'automatisation, ces 16 heures sont récupérées… avant la fin de cet accompagnement !

Idée reçue N°8

Avec votre méthode, ma pharmacie devient complètement dépendante de vous. Après l'accompagnement, je fais quoi ?



Idée reçue N°8

Avec votre méthode, ma pharmacie devient complètement dépendante de vous. Après l'accompagnement, je fais quoi ?

Voilà, vous avez déversé l'intégralité de votre savoir dans l'ordinateur et il maîtrise désormais toutes les subtilités de la génération, du passage et de la réception des commandes.

La machine tourne, vous pouvez vaquer au reste de vos occupations sans aucune inquiétude… vraiment ?

Vous avez été accompagné jusqu'à présent. Mais si, demain, vous vouliez modifier une règle de paramétrage ou revenir à une méthode plus « manuelle » pour certaines commandes ?

Étonnant, mais l'automatisation peut au contraire avoir un effet bénéfique sur la structuration de votre gestion des commandes et du stock. Celle-ci devient plus simple à comprendre et à modifier : les règles sont explicitées et exprimées dans un langage compréhensible pour toute l'équipe, via une interface ergonomique. Vous contrôlez avec plus de précision ce que vous faites, au lieu de vous reposer sur votre seule mémoire.

Et vous pouvez parfaitement compléter ou modifier ces règles, en toute autonomie, et observer immédiatement les effets de ces changements.

Donc l'automatisation va me redonner du contrôle au lieu de m'en enlever ?

Tout à fait ! Vous aurez accès à plus d'indicateurs et de métriques pour mieux contrôler vos commandes et votre stock : volume, temps passé, manquants, modifications manuelles, erreurs liées à l'auto-réception, etc.

Votre organisation reposera désormais sur des règles du jeu claires pour tout le monde, qui vulgarisent vos critères de commande. La Méthode winAutopilote®, parce qu'elle oblige à formuler et à structurer la gestion des commandes, **permet aux pharmacies d'être beaucoup moins dépendantes du titulaire et de considérablement simplifier leur organisation**.

Après quelques mois de suivi, vous aurez établi une méthodologie de travail claire et vous vous serez approprié l'outil : vous et vos équipes pourrez **personnaliser le paramétrage des fiches produits et la programmation des commandes puis suivre et analyser l'effet de l'automatisation**. Vous seul déterminez comment vous voulez gérer vos achats : ce sont vos choix et ces choix sont toujours réversibles.

Personnalisation et contrôle des commandes

Conclusion

Un accompagnement pas-à-pas pour une automatisation sereine.

Alors, convaincu ? Peut-être reste-t-il une dernière idée reçue dans un coin de votre tête, une dernière peur à l'idée d'automatiser l'intégralité de votre chaîne des achats : « Je vais me retrouver seul face à l'ordinateur. ».

Un accompagnement et un suivi.

L'automatisation ne va pas sans un accompagnement : pendant trois mois, les équipes Winpharma sont à votre disposition pour vous aider. Après un audit poussé de votre pharmacie, elles vous présentent le fonctionnement de notre système de structuration des commandes, avant de vous poser un ensemble de questions permettant de paramétrer l'outil selon vos spécificités (par exemple : quels types de produits sont commandés chez votre grossiste principal ? et chez votre grossiste secondaire ?).

Lors de la mise en place de la Méthode winAutopilote®, les règles du jeu sont visibles. Quatre rendez-vous de suivi (à J+15, J+30, J+60 et J+90) sont ensuite organisés, au cours desquels vous pouvez compléter votre formation à l'outil et être aidé dans le paramétrage de votre personnalisation.

Les bienfaits de la solution.

La conduite du changement repose sur les qualités pédagogiques de nos formateurs qu'ils mobilisent à l'occasion d'un coaching individuel. Une équipe qui pourrait être au départ réticente s'aperçoit rapidement de la fluidité qu'apporte notre logiciel. Moins de stress, plus de temps : des résultats immédiatement constatables qui facilitent l'adoption.

Force est de constater que les pharmacies équipées en redemandent ! Les règles de gestion des commandes gagnent en précision, les équipes les plus prudentes initialement deviennent friandes d'expérimentations quand elles constatent l'impact positif de l'automatisation sur le temps gagné et la quantité de stock et de promis.

Bien sûr, une bonne préparation en amont est nécessaire à un lancement sans accroc. Un bon ménage de printemps dans le stock est également recommandé s'il n'a pas été contrôlé depuis longtemps. Cette phase n'est pas la plus simple, car elle implique de changer vos habitudes… mais les résultats sont largement à la hauteur du travail de formalisation et de structuration réalisé.

Prêt à décoller ?

Vous n'avez plus qu'à vous lancer !

Avec la méthode winAutopilote®

winpharma

Tél. 0820 220 333 (0,09€TTC/min)
contact@winpharma.com