



Pharmatic

## PAROLE D'UTILISATEUR

## ASAHI INTECC Europe B.V.

« Eurydice Web pour vendre en direct aux centres hospitaliers publics et centres privés français, avec une première cellule marchés efficace en France »

### La parole à Noël CASILE

Responsable Marchés France, ASAHI INTECC Europe B.V

#### Dans quel contexte avez-vous adopté Eurydice Web ?

Pour des raisons stratégiques, le groupe Asahi Intecc a décidé en 2019 de commercialiser en direct ses produits en France, sans plus passer par son distributeur. Recruté pour ouvrir la première Cellule Marché européenne, en France, il était impensable pour moi de relever ce défi sans Eurydice, qui est, d'expérience, un outil incontournable aujourd'hui pour répondre aux marchés publics du secteur hospitalier. Utilisateur pendant 10 ans des versions V5 et V6, je savais Eurydice très complet et sur-mesure pour les spécificités de chaque pays. Et j'ai opté pour Eurydice Web car je disposais de moins d'un mois pour lancer l'activité ; Le mode SaaS évitait d'avoir quoique ce soit à installer puis à mettre à jour au fil du temps. Et il me permettait de travailler depuis n'importe où, ce que j'ai apprécié lors du confinement sanitaire.

#### Comment Eurydice Web contribue-t-il au succès de votre Cellule Marché France ?

Grâce à sa facilité d'utilisation, nous avons repris très rapidement les marchés français existants (Clients et offres) et répondu à notre premier marché en direct plus tôt que prévu. La version Web, que je découvre, confère encore plus de productivité grâce à de nouvelles fonctionnalités comme le multissessions (je peux renseigner un client en accédant à une fiche technique sans quitter mon travail en cours sur un dossier, par exemple), le module de répartition pour les GHT, le rattachement automatique des fiches techniques dans nos offres, la génération rapide de la liasse réglementaire de pharmacovigilance, etc. Eurydice Web offre aussi des capacités d'analyses simples mais critiques : prix marché par clients, raisons du rejet de certains de nos lots, informations sur la concurrence, etc. Les gains de temps et cette visibilité instantanée, nous permettent de mieux nous centrer sur le cœur de métier de la vente et de mieux nous positionner, au contact des clients. Bilan : cette année, nous avons gagné plus d'appels d'offres en France.

#### Quelle est la nature de votre relation avec l'éditeur Pharmatic ?

La proximité ! Ce qui nous donne la chance de pouvoir influencer sur les mises à jour et versions à venir. Nos besoins, parfois exprimés par nos clients, sont entendus et pris en compte. Nous attendons, par exemple, un nouveau champs « prix » sur l'onglet de saisie de nos produits, pour faciliter l'intégration régulière de nouveautés dans notre catalogue. Nous allons aussi demander l'intégration du code GTIN lors de la rédaction des offres, car les centres hospitaliers souhaitent de plus en plus ce niveau de traçabilité. Eurydice Web est un outil qui évoluent sans cesse et, grâce au mode SaaS, nous bénéficions d'améliorations en continu, sans rien avoir à faire.



#### Enjeux

- Commercialiser directement les produits en France
- Disposer d'une cellule marché opérationnelle en moins d'un mois
- S'équiper d'une solution adaptée aux codes des marchés publics français et aux spécificités des milieux hospitaliers



#### Bénéfices

- Réponse à un premier appel d'offres en direct plus tôt que prévu
- Meilleure productivité permettant un recentrage sur le cœur de métier de la vente, au contact avec les clients, pour gagner plus d'appels d'offres
- Possibilité de travailler ou télétravailler depuis n'importe où, grâce au mode SaaS
- Solution sur-mesure couvrant tous les besoins de gestion des clients, des produits et des offres, en multi-cessions



#### Chiffres clés

- Filiale européenne du groupe japonais Asahi Intecc
- Fabricant de dispositifs médicaux pour la cardiologie, la chirurgie vasculaire, la neuroradiologie, la radiologie interventionnelle, etc.
- Client Pharmatic depuis décembre 2019
- Cellule Marchés France d'une personne
- Environ 200 références produits
- Réponses à près de 80 appels d'offres sur l'année, dont 1/3 de GHT
- Plus de 300 offres de prix effectuées sur l'année

## SOLUTION EURYDICE

Eurydice Web

Propos recueillis par : Catherine Terrand, CQFDire



Groupe

achat solutions  
L'INNOVATION AU SERVICE DE L'ACHAT PUBLIC

Pharmatic - 15 Allée Jean Jaurès, 31000 Toulouse Tél : 05 34 45 23 48  
commerce@pharmatic.fr - www.pharmatic.fr