



Europharmatic

PAROLE D'UTILISATEUR

B. BRAUN

« Une nouvelle version à l'ergonomie séduisante et en mode SaaS »

La parole à Valérie Fecomme

Responsable Services Marchés France, B. Braun

Pourquoi votre Service Marchés a-t-il décidé de migrer vers Eurydice Web ?

Cette migration a trois raisons majeures. Tout d'abord, nous voulions bénéficier au plus vite de la nouvelle version à l'ergonomie séduisante et aux dernières fonctionnalités utiles notamment pour la gestion des GHT. De plus, Eurydice Web est en mode SaaS ce qui correspond à la politique informatique du groupe : plus besoin d'un gros serveur en interne, lourd à maintenir. Enfin, et sans doute le plus important, pour une raison stratégique : l'ouverture d'Eurydice Web va nous permettre de faciliter l'accès à distance de l'outil par nos collaborateurs (Chargés de marché en télétravail, force de vente) et d'intégrer OrphéeWeb dans nos processus sur 2020.

Comment s'est déroulée cette migration et quelles sont les clés de sa réussite ?

Au départ cela a été un vrai défi : nous avons démarré en septembre et nous devons terminer mi-décembre 2018, car cette migration, à périmètre fonctionnel identique, devait figurer au budget 2018. Et nous avons tenu ce délai court et le budget imparti. Clés de cette réussite : la grande disponibilité des consultants de Pharmatic rattachés au projet, notre organisation interne, avec 6 personnes impliquées, une bonne définition initiale des besoins, un rétroplanning précis et des réunions de pilotage hebdomadaires pour ajuster le paramétrage aux besoins. Enfin, nous avons accompagné le changement avec une formation animée par Pharmatic et l'écriture en interne de didacticiels sur les nouvelles méthodes et processus induits par la nouvelle version.

Quels bénéfices mesurez-vous 9 mois après cette migration ?

Outre le bénéfice à venir de la mobilité et l'ouverture à de nouvelles fonctionnalités, nous apprécions la nouvelle ergonomie qui nous rend plus efficaces : nous pouvons gérer plusieurs dossiers à la fois, sur différents onglets, notamment. Grâce à une nouvelle fonction avancée, nous avons la possibilité de personnaliser nos offres de prix entre membres d'un même GHT, ce qui facilite la gestion des conditions commerciales au sein d'un groupement. La puissance d'analyse, déjà élevée avec la V6, l'est encore plus : Eurydice Web offre des widgets pour créer des tableaux de bord personnalisés par secteurs, etc., pour les forces de vente. Idem pour les requêtes : par exemple, en cas de baisse de LPPR, cette version permet d'extraire rapidement toutes les références concernées. Enfin, Europharmatic reste à l'écoute de nos besoins, ce qui nous permet de faire évoluer l'outil régulièrement dans un objectif commun d'amélioration continue.

B | BRAUN SHARING EXPERTISE



Enjeux

- Faciliter la connexion à distance et le partage de données (Service Marchés/ Forces de vente)
- Réduire les coûts informatiques
- Mise en place OrphéeWeb en 2020



Bénéfices

- Meilleure efficacité grâce à la possibilité de gérer simultanément plusieurs dossiers
- Gestion des offres : Personnalisation plus facile des offres, y compris face aux CH d'un même GHT
- Gains de temps grâce aux requêtes avancées
- Evolutivité de l'outil



Chiffres clés

- 1^{er} employeur du dispositif médical en France, avec 2 000 collaborateurs
- Client Pharmatic depuis juillet 1999
- Migration vers Eurydice Web en décembre 2018
- Service Marchés de 13 personnes
- Réponses à plus de 400 appels d'offre par an
- Plus de 2000 offres de prix effectuées par an

SOLUTION EURYDICE

Eurydice Web

Propos recueillis par : Catherine Terrand, CQFDire



Groupe

achet 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