



Pharmatic

## PAROLE D'UTILISATEUR

## RESAH

« la version SaaS rationalise nos procédures et réduit les coûts informatiques. »

### La parole à Guy Taramelli

Responsable Administratif du département Achat des produits de santé du RESAH

#### Qu'est-ce qui a motivé votre migration, cette année, vers eEpicure ?

D'un point de vue technologique, le mode SaaS représente l'avenir : il est donc naturel de moderniser en ce sens notre outil cœur de métier. De plus, nous utilisons deux outils de Pharmatic pour centraliser les marchés de produits de santé de nos adhérents : Epicure+ et EpicureWeb, avec des transferts de fichiers entre les 2. En intégrant les fonctionnalités des 2 outils, la version SaaS rationalise nos procédures et réduit les coûts informatiques. Ce mode permet en outre un accès à la solution depuis n'importe où.

#### Quels bénéfices vous apporte eEpicure pour votre cœur de métier d'acheteur de produits de santé ?

Avec eEpicure, les 13 pharmaciens et 10 administratifs du département Achat des produits de santé, disposent d'un outil unique pour gérer l'achat de bout en bout, de l'analyse des besoins, jusqu'à l'attribution. Cette version permet un vrai travail participatif avec les adhérents : lors de l'allotissement et de la quantification, ils accèdent aux lots, en temps réel, et les modifications qu'ils apportent sont partagées par tous, alors qu'avant chacun ne voyait que ce qui le concernait. Ce travail participatif contribue aussi à partager les pratiques, en termes de conditionnement de médicaments, par exemple, et à adopter les meilleures. Avec eEpicure, nous conservons aussi les atouts des versions précédentes, comme l'automatisation de la publication des marchés par fichier crypté ou l'extrême rapidité de la récupération des offres des fournisseurs : Sans eEpicure, il faudrait des mois pour les ressaisir, alors que quelques secondes nous suffisent. Et nos adhérents bénéficient non seulement du classement des offres au moment de l'attribution, mais aussi de leur bilan financier pour chaque consultation, avec les gains réalisés.

#### Comment eEpicure soutient-il votre extension stratégique au niveau national ?

Prenons un exemple concret : il y a un an, l'ARS de Normandie a sollicité notre appui et notre expertise dans le cadre des nouvelles réglementations en matière de regroupements hospitaliers. Le fait de disposer d'eEpicure, accessible depuis n'importe où, nous permet de déléguer sur place une personne de notre département. Cette proximité avec les adhérents facilite notre stratégie d'extension. Et le fait que de nombreux groupements hospitaliers soient historiquement utilisateurs d'eEpicure joue aussi en notre faveur. Enfin, je voudrais conclure en soulignant que cette migration induit depuis 6 mois un bouleversement de nos habitudes, mais que nous pouvons compter, pour assister son adoption, sur le service support de Pharmatic, à l'écoute, sympathique et particulièrement réactif.



#### Enjeux de la migration

- Moderniser et rationaliser l'outil cœur de métier
- Faciliter le télétravail et la mobilité des collaborateurs
- Soutenir l'extension de l'offre du Resah au niveau national
- Réduire les coûts informatiques



#### Bénéfices

- Intégration fine de toutes les phases de l'achat, depuis l'allotissement jusqu'aux statistiques
- Travail plus participatif avec les adhérents, grâce aux échanges et au suivi en temps réel
- Génération automatique des lettres d'attribution et de rejet
- Haute capacité d'analyse et de comparaison de milliers de lots, en phase d'attribution
- Meilleure mobilité qui booste l'extension national du Resah



#### Chiffres clés

- 120 collaborateurs, dont 23 au département Achat des produits de santé
- 560 adhérents (groupements, centres hospitaliers, CHU...)
- Client depuis 2008, migration vers le mode SaaS en 2019
- Gestion de 40 consultations et 120 marchés subséquents environ par an

## SOLUTION



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