

## POURQUOI AUTOMATISER SON OFFICINE ?

### ❖ Principe de l'automatisation

Laisser aux machines le soin d'effectuer les tâches sans valeur ajoutée (rangement, préparation de commandes, gestion de stocks, périmés).

### ❖ Qui est concerné par l'automatisation ?

Solutions adaptées à **toutes** les typologies d'officines : petites, moyennes, grandes, rurales ou de centres commerciaux. En effet, nous équipons des officines à **partir de 500 000 euros de CA**.

### ❖ Pourquoi s'équiper, qu'apporte l'automatisation à la pharmacie ?

- ✓ LA réponse à vos problématiques quotidiennes de gestion : gestion du stock, lissage des pics d'activité, maîtrise de la masse salariale, gestion des compétences du personnel et qualité de service à votre clientèle.
- ✓ LA stratégie d'avenir pour **valoriser** votre officine.
- **Gain de productivité** : l'automatisation permet une augmentation de la productivité du personnel qualifié (CA/salarié), du nombre de clients servis aux heures de pointes, du panier moyen et une meilleure maîtrise de la masse salariale. Chacun de vos collaborateurs marche 10km/j ( $\approx 2h/j$ ) : outre la vitesse de préparation inégalable, évitez tout déplacement inutile.  
Témoignages :
  - Passage de « **2 M€ à 3 M€ de CA sans embaucher** ».
  - Après 3 mois de fonctionnement : « **C.A. a progressé de 22% alors que le secteur stagnait à - 2%** ».
- **Optimisation des Ressources Humaines** : elle permet une meilleure gestion des compétences et des plannings du personnel grâce à l'économie de temps réalisée, moins de difficultés de recrutement et absorption des pics de fréquentation. Témoignages :
  - « Valorisation des compétences du personnel : service plus attentif, temps de conseil plus important, équipe plus disponible, moins fatiguée »
  - « **Economie** » de **3 emplois à temps plein** supplémentaires pour assurer la même qualité de service au sein d'une équipe de 13 collaborateurs actuellement ».
- **Gain d'image** : un personnel disponible, une pharmacie sans file d'attente sont les caractéristiques d'une pharmacie moderne. Cette modernité favorise l'augmentation de la fréquentation.
- **Gain de place** : l'automatisation permet l'augmentation des surfaces de vente → adaptation à tous types de locaux (Rdc, étage, sous-sol) et une capacité supérieure aux rangements traditionnels.
- **Gestion de stock** : traçabilité assurée, fiabilité de l'état du stock, rangement des commandes, disparition des ruptures, périmés et de la démarque inconnue grâce à un système d'inventaire.



- **Traçabilité et sécurité** : lecture des codes Data-Matrix (traçabilité en entrée obligatoire) qui contiennent le code du produit, son numéro de lot et sa date de péremption (ce qui permet notamment d'éviter les périmés).
- **Gain de temps** :
  - **Diminution des déplacements et élimination des files d'attente** : 2 à 3 heures de travail quotidien par personne économisées : **amélioration du service client, du confort de travail et valorisation des compétences de l'équipe officinale**
  - Développement de nouvelles activités de **conseil** et **dialogue** facilité entre le pharmacien et son patient : **fidélisation de la clientèle**
  - Vitesse inégalable de préparation et d'acheminement des ordonnances. Temps de délivrance manuelle d'une ordonnance évalué en moyenne à 6.15 min dont 3.20 min dans le back-office. L'automate APOTEKA peut délivrer entre **6 et 12 ordonnances complètes/minute**. Le temps gagné au comptoir permet une meilleure dispensation ce qui génère plus d'activité (diminution du temps de traitement de la commande = augmentation du nombre de commandes traitées/heure et augmentation du conseil).
- **Retour sur investissement**
  - Si vous avez un projet de réagencement de l'officine il est pertinent d'associer simultanément l'achat d'un robot et/ou automate pour que les travaux nécessaires à l'un soient intégrés à l'autre
  - Dans le cas d'un réagencement, **n'augmentez pas votre masse salariale** et profitez pleinement de votre **croissance** (augmentation de la fréquentation et du panier moyen)
  - Ou plus simplement, remplacez vos rangements traditionnels et utilisez directement tout le potentiel de votre équipe à sa véritable valeur. Consacrez-vous à l'essentiel (vos clients) en déléguant les tâches sans valeur ajoutée aux solutions d'automatisation
  - **Le retour sur investissement** est en moyenne de **2-3 ans** (avec un équipement très complet).

*Certains de nos clients ont opté pour un ROI beaucoup plus rapide en automatisant uniquement 20 % des références qui correspondent à 80 % des unités vendues. Et beaucoup ont fait évoluer ensuite leur machine par simple ajout (extension capacité, ajout du robot/automate).*

**Nos machines utilisent des technologies avancées en perpétuel progrès, elles se perfectionnent régulièrement et sauront, au fur et à mesure de leur évolution, vous faire gagner toujours plus de temps.**

*Les chiffres de ce document sont tirés de témoignages de nos clients. Retrouvez sur le site, les témoignages d'autres pharmaciens ayant opté pour l'automatisation.*

