

Le LGO, votre allié de tous les jours

Le Logiciel de Gestion d'Officine (LGO) joue un rôle-clé dans votre quotidien de pharmacien.

Il vous permet de gagner en efficacité, en temps et en performance grâce à un large éventail de fonctionnalités qui couvrent aussi bien la gestion des stocks, des achats et des ventes, que les aspects comptables et administratifs, la dispensation, le pilotage de la stratégie commerciale...



DES FONCTIONNALITÉS OBLIGATOIRES

Votre LGO doit obligatoirement intégrer un certain nombre de fonctionnalités indispensables au volet réglementaire et conventionnel de l'exercice pharmaceutique :

- La gestion du tiers payant, incluant la lecture des cartes Vitale et des CPS (Cartes de Professionnels de Santé) et l'interconnexion avec les professionnels de santé, caisses d'assurance-maladie et mutuelles,
- Le Dossier Pharmaceutique, qui recense, pour chaque bénéficiaire de l'assurance maladie qui le souhaite, tous les médicaments délivrés au cours des quatre derniers mois, qu'ils soient prescrits par le médecin ou conseillés par le pharmacien,
- L'ordonnancier, historique de l'ensemble des délivrances médicamenteuses sur ordonnance,
- Une base de données des médicaments et des produits de santé agréée par la Haute Autorité de Santé (HAS).



UN POSTE DE COMMANDE VIRTUEL

Votre pharmacie est aussi une entreprise qui doit être gérée et pilotée en tant que telle. Votre LGO vous y aidera à travers l'automatisation des tâches de back office mais aussi l'identification des leviers de croissance les plus pertinents.

Les fonctionnalités-clés :

- Gestion de caisse,
- Gestion des stocks,
- Gestion des commandes,
- Analyse des ventes,
- Gestion de la politique de prix et des promotions,
- Création d'outils merchandising et d'animation du point de vente.

Votre LGO vous permettra également de gérer et de contrôler différents équipements à distance, comme l'enceinte réfrigérée, le robot/automate, le système anti-vol, la vidéoprotection...



UN SUPPORT DE LA RELATION PATIENT/CLIENT

De nombreux développements récents des LGO concernent le conseil, la prise en charge et la fidélisation des patients-clients, autant d'axes-clés de l'avenir de l'officine. A vous d'en tirer parti !

CÔTÉ PATIENT

- La création de dossiers patients,
- La sécurisation de la délivrance,
- L'amélioration de l'observance,
- La conduite de protocoles de dépistage et d'entretiens pharmaceutiques,
- La préparation des doses à administrer (PDA)...

CÔTÉ COMPTOIR

- La mise à disposition de bases de données OTC et parapharmacie,
- La mise à disposition de fiches conseil,
- Des aides interactives au conseil associé,
- Une veille de l'actualité santé...



DES CONDITIONS D'UTILISATION À PRENDRE EN COMPTE

Le choix de votre LGO ne dépendra pas seulement des fonctionnalités au menu mais aussi des modalités techniques et pratiques proposées par l'éditeur :

- Le matériel peut être fourni par le prestataire ou choisi par le pharmacien,
- L'ergonomie, fondamentale pour une bonne utilisation par l'ensemble des collaborateurs, repose notamment sur un accès simplifié aux principales fonctions,
- La formation des équipes à la prise en main du LGO peut se faire sur place ou à distance et doit être renouvelée si possible après quelques mois d'utilisation,
- La maintenance est assurée par les prestataires in situ et/ou à distance selon des modalités propres à chacun (niveaux d'intervention, délais, répartition territoriale des équipes, coût...).



LE FINANCEMENT À LA LOUPE

Trois options sont possibles pour l'acquisition d'un LGO : l'achat, le crédit ou la location selon un forfait mensuel, qui représente le cas de figure le plus courant. Le coût varie selon la configuration de l'officine, la durée d'engagement, et inclut ou non la fourniture du matériel, le service après-vente...



CHECK-LIST

Les huit commandements d'un bon LGO

- 1** Il bénéficie d'un agrément du Centre National de Dépôt et d'Agrément (CND) de l'homologation du GIE Sésam Vitale et d'une certification de système de caisse (LNE et Infocert).
- 2** Il est compatible avec mon matériel et mes équipements, ainsi que ceux de mes partenaires.
- 3** Il est en mesure d'intégrer les mises à jour et les nouvelles fonctionnalités rendues nécessaires par l'évolution du métier et de la législation.

- 4 Il est capable de gérer des stocks séparés, notamment en cas de connexion avec un automate.
- 5 Le fournisseur est financièrement solide.
- 6 Le fournisseur est bien implanté dans ma zone géographique.
- 7 En cas de panne, les garanties proposées sont solides et ont un coût raisonnable.
- 8 Les conditions de sortie du contrat sont transparentes.