

TENDANCES ÉQUIPEMENT

Optimiser votre point de vente

➔ GESTION

La clé du Cloud

À la différence des Cloud actuels, la solution Nomad Vault ne requiert aucun passage par un portail internet (et ses éventuelles failles de sécurité). Branchée sur un PC connecté, une clé USB ouvre une voie de transit cryptée vers des serveurs où stocker et partager ses données. « Notre solution s'apparente à une porte invisible dont l'ouverture nécessite un code et une clé physique. Si quelqu'un volait code, il ne pourrait pas accéder aux données sans la clé » explique Laurent Brault gérant de Nomad Vault. Une fois le canal crypté actif, une fenêtre s'ouvre en donnant accès à vos fichiers (tableaux de bord, projets en cours...). Modifiez les, transmettez les, aucune trace de leur utilisation ne restera sur le PC « support ». Les collaborations peuvent être réglées selon les usages, les utilisateurs et le temps. 20 €/mois pour 560 Go. mdksolutions.com



NOTRE AVIS Outil idéal qui devrait ravalier le « Personal Computer » à un rôle purement utilitaire de support. À condition d'accepter de stocker ses données sur un autre disque que le sien.

➔ PLV

Mutualiser, c'est gagner !

Ex-commerciale chez l'Oréal, Josette Gadéa a créé la première plateforme de Trade marketing pour l'officine. Le principe ? Vous donner accès à des offres produits (hors médicaments remboursables), dont les remises ont été négociées auprès des laboratoires. Après avoir choisi parmi les produits bénéficiant des conditions Emergence Development, vous créez entre le 1^{er} et le 7 chaque mois vos imprimés (brochures avec produits en promotion) sur votre espace personnel. Vous avez ensuite une semaine du 7 au 14 pour les valider. Puis vous les recevez entre le 25 et le 30, pour débiter votre campagne PLV au début du mois suivant. La PLV se compose de 500 prospectus, 2 covering pour vitrines et 8 affichettes Stop Rayon. Emergence promet 20 clients en plus par mois dès les 3 premiers mois. Abonnement de 1, 3 et 6 mois renouvelable. Pack Business à partir de 269 € HT/mois. emergence-development.com



NOTRE AVIS Une façon de développer votre image prix sans rogner sur votre marge et sans avoir à stocker pour bénéficier de remises intéressantes. Une formule qui s'adapte à tous les types d'officine.

➔ ACCESSIBILITÉ

Facilitez vos entrées

La société Acces For All propose une balise sonore à installer à l'entrée de l'officine. « La loi impose que l'entrée d'un magasin soit identifiable par tous. Comment dans ce contexte ne pas diffuser une information sonore aux personnes à visibilité réduite ? » expose Guillaume Vette, responsable commercial. Des enregistrements sont intégrés dans la balise de type : « Bonjour et bienvenue dans votre pharmacie ». Le déficient visuel localise la porte d'entrée et identifie son magasin. Un message suivant renseigne sur les horaires. Et un troisième explique comment utiliser l'établissement. Exemple : « Le comptoir d'accueil se trouve après la porte face à vous à 5 mètres ». La balise se déclenche par les malvoyants à l'aide de leur télécommande et/ou Smartphone (le même dispositif qu'aux feux tricolores). Balise sonore Naviguéo 1 000 € HT. www.accessforall.com



NOTRE AVIS Cette balise satisfait autant aux exigences légales qu'à des opportunités commerciales. Elle indique l'entrée du magasin mais peut aussi diffuser d'autres messages d'informations sur l'offre ou les services. Prix négociable par un groupement en regroupant les installations.



➔ SÉCURITÉ

Caisse automatisée

Vendu par Sokei à 6 500 €, le CashKeeper est un outil de gestion et de sécurisation des espèces automatisé à prix ultra compétitif. « Pilotée par son propre logiciel, notre caisse est indépendante du logiciel de gestion et remplace le tiroir-caisse. L'opérateur tape le montant de la transaction : il s'affiche sur l'écran coté client, puis la machine encaisse et rend l'appoint » explique Eric Gomez gérant de Sokei. Coté sécurité, le CashKeeper recrache les faux billets et dispose de trois clés. L'une donne accès aux deux entrées (billets et pièces). La seconde est celle des deux recycleurs stockant le fonds de caisse. La troisième ouvre, elle, deux coffres forts. Le logiciel gère le fonds de caisse, les niveaux de monnaie et les envois automatiques dans les coffres sécurisés. sokei.fr

NOTRE AVIS Alternative économique aux automates de caisse vendus à un prix parfois deux fois supérieur. Attention au raccord avec votre logiciel métier, possible dans la plupart des cas, mais qui n'est pas prévu par le fabricant.