



« Les cabinets médicaux individuels ont également de la valeur et sont d'une grande importance »

Roberto Fistarol est responsable des ventes Médecins chez Galexis. Dans la deuxième partie de notre interview, notre expert nous explique comment Galexis soutient les cabinets individuels, quelles sont les offres existantes en matière de règlement des successions et quel rôle joue la numérisation dans la distribution des produits.

Monsieur Fistarol, vous avez souligné dans la première partie de notre interview que Galexis était le partenaire de tous, qu'il s'agisse de cabinets médicaux individuels ou groupés, de centres médicaux ou de cabinets « walk-in ». Comment le soutien de Galexis aux cabinets médicaux individuels se présente-t-il ?

Même un petit cabinet médical a besoin d'un suivi complet, parfois presque plus qu'un grand (rires). En effet, les petits cabinets médicaux ont les mêmes besoins. C'est donc à la conseillère ou au conseiller à la clientèle de trouver la combinaison appropriée. Les clientes et les clients qui travaillent dans un cabinet médical individuel doivent savoir qu'ils ont aussi de la valeur et de l'importance.

« Dans ce contexte, la communication est essentielle. Il faut aborder les différences ouvertement. »

Par exemple, nous ne livrons pas les cabinets médicaux individuels avec nos propres chauffeurs, mais par l'intermédiaire de notre partenaire logistique Planzer. Les heures de livraison ne sont pas fixes et les reprises sont liées au chiffre d'affaires. C'est un défi pour nos conseillères et nos conseillers à la clientèle.

Les cabinets individuels et les médecins sont confrontés à de grands défis lorsqu'ils sont à la recherche de successeurs. Quelles sont les offres de Galexis dans ce domaine ?

Grâce à notre vaste réseau dans le domaine de la transmission de cabinets médicaux (contacts GAX) et de l'évaluation de cabinets (Academix) ainsi qu'à notre longue expérience, nous pouvons aider les médecins à régler leur succession. Nous pouvons par exemple voir avec d'autres médecins s'ils peuvent prendre en charge certains patients et patientes. Ou nous en parlons à de jeunes médecins de famille qui peuvent être intéressés. S'ils sont effectivement intéressés par la reprise d'un cabinet, nous sommes à leurs côtés pour les aider, notamment en ce qui concerne les aides financières de transition, la logistique et les biens d'investissement.

La disponibilité des produits, qu'il s'agisse de médicaments, de technologies médicales ou de matériel de consommation courante, est élémentaire. Comment Galexis assure-t-elle cette disponibilité sans interruption ?

Notre service d'achat a de l'expérience et est donc capable de garantir cette disponibilité.

« Nous sommes toujours au fait de l'actualité et savons exactement ce dont le marché a besoin ou non. »

Nous planifions et agissons également de manière prévoyante. Les cas comme celui de la pandémie – qui nous a tous touchés – avec des difficultés de livraison de désinfectants ou de masques de protection, sont tout à fait exceptionnels. Nous en avons tiré des enseignements. Nous sommes désormais propriétaires du désinfectant Bichsel et avons mis en place un stock de pandémie avec un savoir-faire et en fonction des besoins, par exemple avec suffisamment de masques.



Roberto Fistarol
Ventes Cabinet médical

Quel est le rôle de la rapidité dans la distribution des produits et, par là même, de la numérisation dans votre domaine ?

Les médecins de famille classiques à la campagne sont encore loin de se servir autant des outils informatiques que les médecins des villes qui travaillent avec leurs iPad et préfèrent obtenir chaque produit aujourd'hui plutôt que demain. D'une manière générale, nous sommes en train de changer avec le temps et la progression de la numérisation. Tout doit être disponible plus rapidement et dans l'immédiat. C'est un constat que nous faisons aussi et nous sommes également capables de garantir cette instantanéité pour nos produits.

Les connexions des systèmes logiciels de cabinets médicaux à Galexis sont de plus en plus complexes et les médecins exigent davantage de données, comme des échéances ou des numéros de lot. Dans ce contexte, Galexis peut et doit suivre l'air du temps et se développer encore davantage.

En parallèle, nous sommes absolument à la pointe de la technologie, comme le montre également le système de distribution de médicaments le plus moderne d'Europe. Nos installations d'exploitation à Niederbipp et, depuis peu, à Lausanne-Ecublens sont extrêmement complexes ! Nous travaillons manuellement et mécaniquement afin de répondre à la forte demande et de garantir une disponibilité rapide. Pour être clair, Galexis est le leader du marché et souhaite le rester.

Monsieur Fistarol, nous vous remercions de cette interview.