



AVO. Logiciel de Gestion hospitalière par tableaux de bord

Proposé par :

Web Services NG



SOMMAIRE

- I. RÉSUMÉ EXÉCUTIF
- II. PRÉSENTATION DU CRÉATEUR
- III. PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE
- IV. PRÉSENTATION DU PRODUIT/SERVICE
- V. PRÉSENTATION GLOBALE DU MARCHÉ
- VI. STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

I. RÉSUMÉ EXÉCUTIF

Web Services est une entreprise de développement et d'édition de logiciels informatiques. Avec le logiciel AVO, notre entreprise fournit une solution de gestion hospitalière dont l'objectif est de sécuriser les recettes, les stocks de médicaments et d'améliorer le suivi de la facturation des tiers-payants (CNAMGS, assurances privées, etc.).

AVO permet aussi la gestion des activités médicales et l'évaluation des performances des établissements de santé en fournissant à ses utilisateurs des tableaux de bord spécifiques au métier de chacun.

En se adoptant d'AVO, l'établissement de santé bénéficie d'un outil d'optimisation des ressources et des procédures. Tout ceci contribuant à l'amélioration de la qualité de la prise en charge des patients.

TABLEAU SYNOPTIQUE

Dénomination de l'entreprise	Web Services NG
Secteur d'activité	Développement de logiciels et de systèmes d'information hospitalier. Gestion de projet informatique.
Forme juridique	SARL
Nom du dirigeant	Ghislain MEFANE ANGO
Localisation	Libreville, Glass au lieu-dit Tivoli
Coordonnées	BP : 15217 Libreville, Gabon - Téléphones : 011 76 36 37 et 066810780

Localisation

Web Services est situé à Glass à 150m du restaurant le Tivoli, au rez-de-chaussée d'un immeuble de bureau et dispose d'un espace de travail d'environ 30m².

Impact socio-économique du projet

Notre logiciel AVO permet aux établissements hospitaliers d'avoir:

- Une meilleure prise en charge et un meilleur suivi des patients
- Une sécurisation des recettes propres et des stocks de médicaments
- Une amélioration du recouvrement des recettes des assurances publiques et privés

II. PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE

a. Fiche signalétique de l'entreprise

Dénomination : Web Services

Siège : Libreville, Glass Tivoli. BP : 15 217 Libreville.

Objet : Développement et édition de solutions informatiques et gestion de projet informatique.

Capital social : 500.000Fcf

Dirigeant : Ghislain MEFANE ANGO

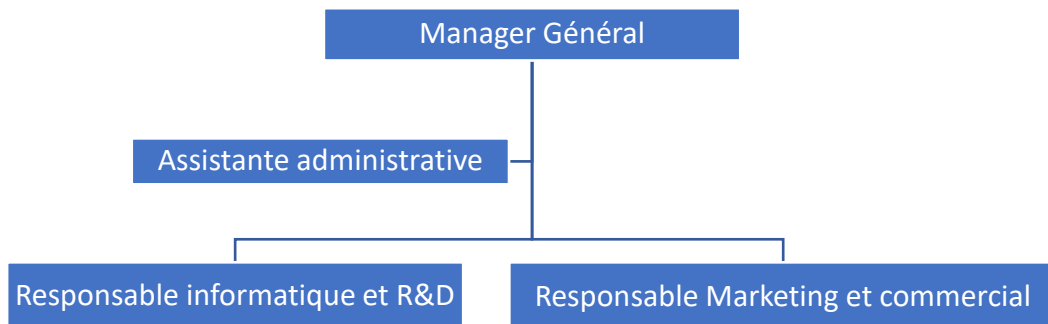
b. Listes des associés

NOM	PRENOM	NATIONALITE	COORDONNEES	DOMAINE DE COMPETENCES	RELATIONS OU AFFINITES (*)
MEFANE ANGO	Paul Ghislain	Gabonaise	077816814	Gestion de projet informatique	Collègue de classe de Bruno ABENA et ami d'Eriq-lariviere MOUCKAGA
ABENA NFOUA	Bruno	Gabonaise	077810323	Développement informatique	Collègue de classe de Ghislain MEFANE et ami d'Eriq-lariviere MOUCKAGA
MOUCKAGA MOUCKAGA	Eric-Lariviere	Gabonaise	077393995	Relation publique et finances	Ami de Ghislain MEFANE et ami de Bruno Abena

c. Répartition du capital social :

NOM	PRENOM	NATIONALITE	%	MONTANT (XAF)
MEFANE ANGO	Ghislain	Gabonaise	33	165.000
ABENA	Bruno	Gabonaise	34	170.000
MOUCKAGA	Eric-lariviere	Gabonaise	33	165.000
TOTAL				500.000

d. Organigramme de l'entreprise



e. Motivations

La création de Web Services NG a été motivée par la nécessité de faire croître les parts de marché de notre logiciel de gestion hospitalière AVO. De plus, l'essor de plus en plus croissant de l'utilisation des outils du numérique dans le fonctionnement des entreprises et des organisations du Gabon et de la sous-région a entraîné une augmentation en développement de services numériques. Notre motivation est d'apporter des solutions locales, bien qu'aux normes techniques internationales, aux besoins spécifiques de notre environnement.

f. Objet & Historique

L'idée de créer le logiciel AVO est née en 2015 lorsque le Centre Hospitalier Régional (CHR) de Koula-Moutou sollicite Eriq-larivière MOUCKAGA (l'un des associés) pour le développement d'un outil de gestion de caisse devant permettre de résoudre la problématique de la sécurisation des recettes. Eriq-larivière MOUCKAGA contacte pour cette mission l'assistance de Bruno ABENA et Ghislain MEFANE ANGO. Au vu de l'urgence de la structure et du cahier de charges du client, ils proposent une solution informatique palliative.

C'est lorsqu'ils reçoivent, la même année, une demande similaire du Centre Hospitalier Régional Amissa BONGO de Franceville qu'ils comprennent la nécessité de développer un logiciel de gestion hospitalière complet prenant en compte l'ensemble des problématiques liées à la gestion d'un établissement de santé et les spécificités de notre environnement. C'est ainsi que naît la version 1.0 de notre logiciel AVO.

En fin d'année 2015, le Centre Hospitalier Régional Omar BONGO ONDIMBA de Makokou devient la première structure à acquérir notre solution. Par la suite, le Centre Hospitalier Régional de Mouila en 2016, le Centre Hospitalier Régional Benjamin NGOUBOU en 2018, le Centre Hospitalier Universitaire de Libreville en 2019, ont tous adopté notre solution.

Les cliniques privées ne sont pas en reste. Ainsi, La Polyclinique Sainte Véronique de Louis, La clinique Ayilé de Port-Gentil, La clinique Shalom à Okala, Le cabinet médical Océane d'Okala ont aussi acquis notre logiciel.

g. Situation actuelle de l'entreprise

Actuellement notre entreprise est composée de trois (3) employés à temps plein à savoir:

- Un (1) Manager Général, associé et développeur informatique ;
- Un (1) Responsable informatique, associé et développeur informatique ;
- une (1) Assistante administrative ;

Par ailleurs, nous utilisons comme consultant chargé de la relation publique, notre troisième associé.

Pour atteindre cet objectif nous allons :

- **Accélérer la R&D en utilisant des développeurs freelance afin de renforcer notre équipe de développeurs :** En renforçant notre équipe technique nous allons pérenniser notre avance technologique sur nos concurrents, améliorer certaines fonctionnalités clés de notre logiciel et ainsi créer une offre irrésistible afin d'accroître notre avantage concurrentiel.
- **Recruter un responsable commerciale qui se chargera de créer un service marketing et commerciale et réaliser des campagne de communication :** A ce jour, nos principales faiblesses sont la force de vente et la communication. Ce service sera chargé de conquérir de nouvelles parts de marché en améliorant la communication et en créant une image de marque.

Grâce à cette restructuration de notre entreprise, nous espérons toucher plus de clients potentiels et passer de quatre (4) clients en 2020 à cent vingt-six (126) clients en 2023 selon les objectifs et la répartition suivante :

	A ce jour	2021	2022	2023	Total
Centre Hospitalier Universitaire (CHU) et Hôpitaux d'instruction des armées	1	0	0	1	2
Centre Hospitalier régional (CHR)	3	2	3	1	9
Hôpitaux et Cliniques	0	5	15	25	45
Autres établissements de santé	0	10	20	40	70
Total	4	17	38	68	126

A noter que ces projections n'intègrent pas les parts de marché espérées dans la sous-région mais celle uniquement du Gabon.

Par ailleurs, en plus d'AVO, nous avons développé et commercialisons quatre (4) autres solutions logicielles à savoir :

- *Ultimate CRM* : logiciel de gestion de la prospection ;
- Un logiciel de gestion électronique de documents ;
- *Eticketing soft* : logiciel de vente de billet de transport ;
- *www.gabonhome.com*: Annonces immobilière en ligne.

h. Les objectifs poursuivis par l'entreprise

Nous avons pour objectif principal de prendre de nouvelles parts de marché et devenir le leader du marché des logiciels de la gestion hospitalière d'abord au Gabon puis dans la sous-région.

Par la suite, nous souhaitons développer des services annexes en direction des usagers des établissements de santé et proposer aux autorités sanitaires, sous forme d'E-service, système de statistiques et d'informations sanitaires.

i. Vision de l'entreprise sur 3 ans

Notre vision pour les trois (3) prochaines années est de :

- *Proposer à nos clients et prospects une version améliorée de notre logiciel (2021);*
- *Lancer une campagne de communication et de prospection auprès de nos cibles (2021);*
- *Devenir leader du marché des logiciels de gestion hospitalière en terme de nombre de clients (2022);*
- *Prendre les parts de marché de notre principal concurrent dans les CHU et hôpitaux d'instruction des armées grâce à l'avantage concurrentiel que confère notre avance technologie et conquérir le marché sous-régional (2023)*
- *Développer et proposer des services connexes aux usagers des établissements de santé, au ministère de la santé et à ses partenaires (2023).*

III. PRESENTATION DU PRODUIT/SERVICE

Caractéristiques du produit et/ou service

AVO est un logiciel de gestion hospitalière permettant le pilotage en temps réel de l'ensemble l'activité d'un établissement de santé. Il est personnalisable et paramétrable afin de coller au mieux aux besoins de chaque client quel que soit sa taille. L'utilisation d'AVO entraîne un meilleur pilotage de l'activité, une normalisation des procédures, une augmentation significative des performances en matière de sécurisation des recettes, de recouvrement, de gestion de médicaments, de prise en charge des patients et une production statistique automatisée.

Ainsi, les établissements de santé qui l'utilisent bénéficient des fonctionnalités suivantes :

- ***L'enregistrement des patients***

Ce module permet d'enregistrer de façon sécurisée l'ensemble des informations sur le patient et de créer le dossier patient électronique.

- ***La gestion de la caisse***

Ce module de caisse est un sous-ensemble logiciel qui permet de sécuriser les recettes grâce au contrôle des sessions de caisse. Il permet de suivre les encaissements et décaissements réalisés par chaque caissier et d'éviter les manquants.

- ***La gestion de la facturation***

Ce module permet d'automatiser et d'accélérer la production de factures pour les tiers-payants (assurances publiques, assurances privées). Il a pour objectif principal d'améliorer le recouvrement en réduisant le délai de production des factures. Il dispose d'état de suivi de règlements.

- **La gestion de la pharmacie et des stocks**

Ce module est une sous-ensemble logiciel permettant de gérer les entrées et sorties de stocks, Les seuils d'alertes, les dates de péremptions, les inventaires, etc. Son objectif est de sécuriser les stocks de médicaments et du matériel biomédical. Il permet aussi de créer et de gérer d'autres types de stocks (bureautique, mobilier, informatiques, hygiène, etc.).

- **La gestion des admissions (hospitalisation)**

Ce module permet de gérer les patients admis en hospitalisation. Il permet de renseigner les informations à l'admission du patient, les informations sur son suivi et son traitement durant l'hospitalisation. Il permet aussi de générer un dossier médical d'hospitalisation du patient et d'effectuer les formalités de sortie.

- **La gestion des consultations**

Ce module permet aux médecins via une interface personnelle et sécurisée, d'enregistrer dans le dossier médical électronique, l'ensemble des informations liées à un patient. Ces informations peuvent être : Les antécédents médicaux du patient, les paramètres, les diagnostics, les ordonnances et les traitements, les demandes d'examen, les résultats d'examens, etc.

- **La gestion des rendez-vous et de la file d'attente**

AVO permet de gérer les rendez-vous médicaux mais aussi les files d'attente. Ces fonctionnalités permettent de réduire les délais d'attentes et d'optimiser la gestion des flux des patients en favorisant la distanciation sociale nécessaire en cette période de covid-19.

- **La gestion des examens**

Ce module permet de saisir des demandes et résultats d'examens et permet de générer des statistiques sanitaires liées aux résultats des examens.

- **Les indicateurs de performances et les tableaux de bord**

Les données collectées par AVO permettent la production d'indicateurs et de tableaux de bord. Ainsi, AVO proposent des tableaux de bord spécifiques en fonction des profils des utilisateurs.

Après avoir renforcé nos parts de marché auprès de nos cibles prioritaires (CHR, CHU, Hôpitaux, Cliniques et Centres de santé) nous pensons pouvoir diversifier notre offre en proposant au ministère et aux différents programmes un système statistique et d'information sanitaires. En effet, nous développons actuellement ce système à temps réel qui pourra être utilisé par les pouvoirs publics dans la détection et la riposte aux maladies et épidémies, ou même dans la rationalisation des affections des ressources humaines.

D'autres services connexes seront développés tel que les prises en ligne de rendez-vous, les déclarations de naissances à distances, l'envoi des campagnes de sensibilisation, de conseils de santé, de rappels de rendez-vous, de rappel de prise de traitement, etc.

Stratégie de diversification

A terme, nous souhaitons proposer les sous-couches logiciel de caisse, la gestion de stocks et de pharmacie présente dans AVO à des entités en dehors du champs de la gestion hospitalière tel que les pharmaciens, les opticiens et toutes autres entités faisant de la caisse ou de la gestion de stock.

Barrières à l'entrée

La principale barrière à l'entrée est la complexité à concevoir un système d'information hospitalier global et permettant le partage et l'échange d'information entre différents services. En effet, les règles et procédures de gestion sont peu ou pas documentées et normalisées. Seule une longue étude de terrain et de la pratique permettrait à un concurrent d'émerger. C'est ce travail de terrain que nous avons fait pendant cinq (5) ans, ce qui nous permet aujourd'hui de disposer d'un logiciel répondant aux besoins réels du marché.

Certes, il existe bien sûr des solutions de gestion hospitalière d'éditeurs essentiellement occidentaux. Toutefois, ces solutions ne peuvent répondre au besoin spécifique du marché locale.

IV. PRESENTATION GLOBALE DU MARCHÉ

a. Description du marché

Nous avons effectué une étude de marché afin de connaître la répartition des structures santé. Cette étude s'est appuyée sur les sources suivantes :

- *Le document de présentation du projet «Renforcement du SNIS» et Schéma Directeur Stratégique du Système d'Information de Santé (SDSSIS) du Gabon du Prof. Agrégé Cheick Oumar BAGAYOKO (Juillet 2017)*
- *L'Annuaire statistique de la santé de 2011*
- *Le Plan National de Développement Sanitaire de 2010*
- *Des données issues du site internet de la Cnamgs*

Elle nous a permis de recueillir les données statistiques ci-dessous :

- *Les établissements du secteur public sont repartis comme suit :*
 - *Trois (3) centres hospitaliers universitaires*
 - *Deux (2) hôpitaux d'Instruction des Armées*
 - *Neuf (9) Centres Hospitaliers Régionaux*
 - *Huit (8) Hôpitaux*
 - *Près de sept cent (700) centres médicaux, centres de santé, dispensaires, infirmeries, cases de santé, etc.*
- *Les établissements du secteur privé sont repartis comme suit :*
 - *Trois (3) hôpitaux privés*
 - *Six (6) polycliniques*
 - *Cinquante (50) cliniques*
 - *Cent sept (107) cabinets médicaux et de soin*
 - *Quarante-trois (43) infirmeries d'entreprise*

On estime donc à près d'un mille le nombre d'établissement de santé publics comme privés. Par ailleurs, les établissements de santé utilisant un logiciel de gestion hospitalière peuvent être repartis comme suite :

	Nbre	AVO	Ginfosys	Autres logiciels	Pas de logiciels
CHU	3	1	2	0	0
Hôpitaux militaires	2	0	2	0	0
Centres Hospitaliers régionaux	9	3	1	2	3
Hôpitaux	11	0	0	1	10
Polycliniques et cliniques	60	0	1	19	40
Centres médicaux et autres structures	850	0	0	50	800
Total	935	4	6	72	853

Le tableau ci-dessus montre le faible taux d'informatisation des établissements de santé. Bien qu'en les interrogeant, nous découvrons que ceux-ci ont compris la nécessité de s'équiper de logiciel de gestion hospitalière. Il existe deux raisons essentielles pouvant expliquer ce faible taux d'informatisations :

- Les offres obsolètes, incomplètes ou inadaptés

Certaines des logiciels existant sur le marché ont été développés il y a plus de dix (10) ans et sont devenues techniquement obsolètes. Les autres ne disposent pas de certaines fonctionnalités indispensables pour la gestion hospitalière et se limitent au rôle de caisse enregistreuse.

- Les prix relativement élevés

Le coût d'acquisition constitue très souvent un frein dans la décision d'achat. Il est donc indispensable de proposer une offre adaptée à chaque type de structure.

Segmentation clientèle

Type de clientèle

Nous pouvons repartir nos cibles comme suit :

- Les établissements publics de santé (CHU, CHR, Hôpitaux, Centres médicaux, etc.)
- Les établissements privés de santé (Polycliniques, Cliniques, cabinets médicaux, etc.)
- Les usagers des établissements de santé
- Les autorités sanitaires et les partenaires institutionnels (Ministère de la santé, OMS, UNICEF, etc.)

Quelles sont les attentes de votre clientèle ?

- Les établissements publics de santé (CHU, CHR, Hôpitaux, Centres médicaux, etc.)

La problématique de la sécurisation des recettes et des stocks de médicament est la première motivation d'achat des établissements de santé publiques. Toutefois, nous avons pu observer que la question de cette problématique cache en réalité des problèmes bien plus profonds que sont la faiblesse organisationnelle et surtout l'absence de procédures de contrôle.

- Les établissements privés de santé (Polycliniques, Cliniques, cabinets médicaux, etc.)

Contrairement aux établissements publics, Les établissements privés sont assez bien organisés mais aspirent à l'optimisation de leurs procédures de gestion.

Les établissements privés de santé ont pour première motivation d'achat, la problématique du suivi de la facturation des tiers-payants. En effet, ils souhaitent accélérer le processus de traitement des factures mais aussi disposer d'un suivi et de gestion des règlements et des litiges. L'amélioration de la prise en charge des patients (Gestion des rendez-vous et dossier patient électronique) et la gestion du stock de médicament constitue aussi deux autres problématiques pouvant motiver leur achat.

- Les usagers des établissements de santé

Les usagers des établissements de santé aspirent à recevoir à une amélioration de la qualité de leur suivi et de leur prise en charge. Nous voulons proposer un service d'accueil et d'information numérique. Ce service permettra d'assister les usagers lors de leurs interactifs avec les établissements de santé.

- Les autorités sanitaires et les partenaires institutionnel (Ministère de la santé, OMS, UNICEF, etc.)

Le ministère de la santé et ses partenaires institutionnels mettent en œuvre un système d'information sanitaire qui s'alimente par les retombés d'informations des établissements de santé. En multipliant le nombre d'établissement de santé qui utilise notre logiciel, nous souhaitons à terme devenir un partenaire dans la construction des systèmes d'information sanitaire de la sous-région avec pour premier objectif collaborer avec le ministère de la santé du Gabon.

Cibles potentielles	Structures sanitaires	Ministères de la santé et les organismes de santé	Patients et personnel de santé
Catégorie	De toutes tailles	Pouvoir public et organisations internationales	Personnes adultes
Localisation	Du Gabon et de la sous-région	Du Gabon et de la sous-région	En contact avec le milieu hospitalier
Motivations d'achat	Sécuriser et augmenter les recettes propres, sécuriser les stocks de médicaments, Améliorer le suivi des recouvrements.	Récolter, de façon automatiser, les données des statistiques hospitalières afin d'alimenter le système d'information sanitaire national et informatiser la gestion des structures hospitalières.	Être bien informé sans avoir à se déplacer.
Attentes insatisfaites	Déperdition des recettes et mauvaise gestion de recouvrement	Données statistiques faiblement collectées	Informations difficilement accessibles

Volume et évolution de la demande. (Sur la base des premières ventes)

Entre 2015 et 2020, nous avons réalisé un chiffre d'affaire de près de Cent cinquante millions (150.000.000) de francs CFA.

Cette année avec le renouvellement de la convention d'assistance technique du CHR de Makokou et la signature de celles des CHR de Mouila, CHR Tchibanga et du CHU de Libreville en plus de nos objectifs d'acquérir de nouveaux, nous projetons réaliser un chiffre d'affaire autour de Cent vingt-deux millions (122.000.000) de francs CFA.

Sur les trois (3) prochaines années, nous estimons pouvoir réaliser un chiffre d'affaire global d'environ Huit cent quarante-un millions (814.000.000Fcf) de francs CFA.

Ce chiffre d'affaire prévisionnel pourrait sembler ambitieux mais il n'intègre même pas les prévisions de chiffre d'affaire de pourrait générer le marché sous-régional et le développement des services connexes. Notre startup répond donc aux critères de scalabilité, de répliquabilité, de scalabilité et de rentabilité qui caractérisent les entreprises du numérique.

b. Analyse de l'offre et de la concurrence

La solution Ginfosys est notre principal concurrent. Elle est déployée dans deux (2) CHU, deux (2) hôpitaux d'instruction des armées et un (1) CHR. Par ailleurs, la plupart des autres établissements de santé disposent de solutions développées en interne mais pour cause de non maintenance sont devenues quasi obsolètes.

Concurrents	Ginfosys
Type de concurrents	Direct
Caractéristiques du produit et/ou service	Application de type client lourde. Développé dans une ancienne langue de programmation de type VB6.
Prix	Pas de prix fixe. A l'opportunité.
Politique commerciale	Méconnue
Réputation	Réputé au niveau de Libreville et Port-Gentil. Des retours pas très flatteurs de la part des utilisateurs.
Forces	Déployé dans deux (2) CHU et deux (2) hôpitaux d'instruction des armées.
Faiblesses	Technologie obsolète et maintenance et évolution difficiles à réaliser.

c. Analyse de l'environnement

FORCES	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none"> • Connaissance de l'environnement hospitalier (Organisation, règles et procédures de gestion) ; • Connaissance des règles de facturation CNAMGS et assurances privée (Taux de prise en charges, Plafond, double assurance); • Progiciel stabilisé et utilisé depuis plus de cinq (5) par plusieurs structures hospitalières ; • Niveau d'expertise élevé en matière de développement informatique permettant d'effectuer toutes les évolutions nécessaires en fonction des demandes ; • Une Equipe de développeurs réalisant des mises à jour en permanence ; • Logiciel configurable et personnalisable ; • Assistance aux utilisateurs 7j/7 et 24h/24. 	<ul style="list-style-type: none"> • Faible capacité de préfinancement ; • Faible structuration de l'entreprise ; • Département commercial inactif.
OPPORTUNITÉS	MENACES
<ul style="list-style-type: none"> • Marché de l'E-Santé en croissance ; • Solutions concurrentes incomplètes ou obsolètes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Arrivée d'un acteur national à l'image de XGest pour le secteur de l'éducation.

STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT

a. Stratégie d'acquisition de parts de marché

Les études que nous avons menées nous ont permis de comprendre le besoin de chacun de nos cibles. Ainsi pour:

- **Les structures de santés publiques**

La sécurisation des recettes, des médicaments sont les deux problématiques principales.

- **Les structures de santés privées**

L'amélioration de la gestion des recouvrements auprès des tiers-payants est la problématique principale.

NB : *Toutefois, les structures publiques et privées partagent mais à des degrés différents les mêmes problématiques.*

- **Les usagers (patient et personnel de santé)**

Cette cible exprime fortement le souhait de voir naître des services connexes permettant une meilleure interaction avec les structures de santé à l'exemple de la prise de rendez-vous à distance, le rappel des heures de prise de traitement, la consultation à distance par les médecins traitants des dossiers médicaux électroniques des patients qu'ils suivent.

- **Le ministère de la santé, ses programmes et ses partenaires**

La production automatisée de statistiques sanitaires permettant d'améliorer le système de pilotage et de riposte sanitaire.

b. Le marketing mix

Politique de produit

AVO est un logiciel web (client léger) donc son utilisation ne nécessite aucune installation particulière sur les terminaux de ses utilisateurs. Contrairement aux technologies de logiciel de type « client lourd » qu'utilisent nos principaux concurrents.

Avant chaque déploiement, nous prenons en compte la liste des besoins du client. Ainsi chaque client bénéficie au final d'un logiciel configuré et paramétré en fonction de sa taille, son organisation et de ses procédures internes.

En matière de sécurité, AVO dispose d'un système de sauvegarde de données et de réplication qui garantit, en cas de panne, une continuité de service et une intégrité des données.

Politique de prix

Le prix du logiciel est fixé en fonction de certains critères que sont :

- Le nombre d'utilisateurs
- Les fonctionnalités fournies
- L'assistance technique souhaitée

Ce qui permet aux établissements de santé, même de taille modeste, d'acquiescer notre solution.

	Offre n°1	Offre n°2	Offre n°3	Offre n°4
Fonctionnalité et Options	Ultimate	Premium	Standard	Start
Nbre d'utilisateurs maximum	Illimité	100	25	10
Gestion des patients	Oui	Oui	Oui	Oui
Gestion de la caisse	Oui	Oui	Oui	Oui
Gestion de la facturation	Oui	Oui	Oui	Oui
Gestion des stocks et de la pharmacie	Oui	Oui	Oui	Oui
Dossier médical électronique	Oui	Oui	Non	Non
Tableaux de bord	Oui	Oui	Oui	Oui
Nbre d'intervention/mois	Illimité	Illimité	4	2
Assistance à distance	Oui	Oui	Oui	Oui
Assistance en présentiel	Oui	Oui	Oui	Non
Technicien en régie chez le client	Oui	Oui Temps partiel	Non	Non
Frais d'initialisation + Installation + Formation	17 000 000	13 000 000	2 800 000	1 000 000
Frais d'abonnement SaaS/mois	4 000 000	1 000 000	100 000	50 000
Utilisateur supplémentaire/mois	-	5 000	10 000	15 000

Description détaillées

Nombre d'utilisateurs maximum : Le nombre d'utilisateurs disposant d'un compte est lié au type d'offre choisi. (Ultimate : illimité, Premium : 100, Standard : 25, Start : 10)

Gestion des patients : Création de la fiche patient, saisie des informations civiles, saisie des tiers-payants et assurances.

Gestion de la caisse : Selon les profils, création des reçus, annulation des reçus, clotûres de sessions de caisse, impression journaux de caisse par caissier, gestion des manquant, des remises, etc.

Gestion de la facturation : Création des factures tiers-payants en fonction des conventions de facturation, contrôle et vérification de la production des factures, suivi des règlements des factures, suivi des dettes patients, gestion remises, etc.

Gestion de la pharmacie : Création et configuration de type de stocks (stock des médicaments, de cantine/restaurant, de papeterie, de literies, de produits d'entretien, etc.). Créations de sous-stocks par services, Gestion des entrées de stock, des sorties de stock et des inventaires. Gestion des alertes et de l'utilisation des produits, etc.

Dossier médical électronique : Gestion des consultations, des hospitalisations, du dossier médical électronique. Gestion de la file d'attente, des rendez-vous, etc.

Tableaux de bord: Suivi de l'activité médicale, financière, Démographique. Indicateurs statistiques chiffrés, indicateurs graphiques, des états, etc.

Nombre d'intervention par mois: Nombre d'intervention non facturée au client est fonction du type d'offre. Au-delà, chaque intervention à distance est facturée à 3000Fcf/a/intervention et les intervention en présentielle feront l'objet d'un devis au cas où le type d'offre ne prévoit pas d'intervention en présentielle. NB : Les appels téléphoniques ne sont pas considérés comme des interventions et ne sont pas limités. Une intervention est défini par un accès à distance de la plate-forme du client.

Assistance à distance: Assistance effectuée par prise en main à distance possible 7j/7 et 24h/24 avec un délai d'intervention de 3h maximum. Obligation faite au client de disposer d'une connexion Internet fonctionnelle et de fournir un accès à distance à notre équipe pendant la durée de l'intervention.

Assistance en présentiel: Au cas où une assistance en présentielle est indispensable, la mise à disposition d'un technicien pour le client est prévue. Pour les offres start et Standard, l'assistance en présentielle est facturée selon l'objet de l'assistance. Pour les offres Ultimate et Premium cette assistance est incluse dans l'abonnement.

Technicien en régie chez le client: En fonction de l'abonnement souscrit, un technicien peut être mis à disposition chez le Client où il effectuera au maximum la durée légale de travail hebdomadaire. Pour d'autres type d'abonnement une mission en temps partiel d'une semaine maximum par trimestre avec un maximum, non-facturé, d'une mission tous les deux mois.

Frais d'initialisation + Installation + Formation: Payable en une seule fois. Ils correspondent à la prestation d'étude et de cadrage du projet qui définira les configurations et adaptations à réaliser selon la demande du client. Ils couvrent aussi l'installation et la formation du personnel.

Frais d'abonnement SaaS/mois : Les frais d'abonnement au service garantissent au client une assistance technique 7j/7 et 24h/24, des mises à jour et évolutions régulières, la formation continue du personnel, les paiements des sauveurs de sauvegarde à distance des bases de données.

Utilisateur supplémentaire/mois : Au cas où le client souhaite ajouter des utilisateurs sans changer d'offre.

Politique de distribution

Nous proposons à nos clients d'installer le logiciel sur un serveur informatique local ou d'être hébergé en ligne. Le client devra fournir ses données de configuration (Grille tarifaire, liste du personnel, des services, des actes médicaux, des médicaments, des tiers-payants, etc.) et ses règles de gestion pour qu'immédiatement son logiciel configuré soit disponible.

Une formation aux utilisateurs en fonction de leurs profils (Agent d'accueil, caissier, secrétaires médicales, médecins, gestionnaires, etc.) est effectuée.

Pour bénéficier du logiciel le client devra, s'acquitter de frais de prestation pour l'installation du logiciel et de formation du personnel. Il devra aussi s'acquitter des frais de licence d'utilisation (renouvelable annuellement) qui lui accorde une assistance technique permanente et lui font bénéficier gratuitement des mises à jour du logiciel. Le mode de règlement de la prestation est fixé de commun accord avec le client (virement, chèque et même espèce) en cycle de paiement mensuels, trimestriels ou annuels.

Nous envisageons vendre directement notre solution. Pour ce faire nous prévoyons recruter deux (2) agents commerciaux. Toutefois, nous développerons aussi un réseau de revendeurs, principalement pour le marché sous-régional.

Politique de communication

Dans le but d'attirer toujours plus de clients, nous organiserons une fois par an une keynote de présentation de notre logiciel et de ses nouveautés. Cet événement qui se déroulera chaque mois de novembre lancera la campagne de communication de l'année suivante. Nous allons aussi utiliser les outils de communication numérique (Site web, Facebook, YouTube, tweeter, etc.). La stratégie de communication se prolongera aussi dans les médias traditionnels.