



NOM DE LA CENTRALE	PAYS
CENAME	CAMEROUN

EVALUATIONS DE LA CENTRALE

PROJET	BAILLEUR	BUREAU ETUDE	DATE	RESULTAT	RAISON P

La situation actuelle de votre Centrale par rapport à l'approvisionnement des médicaments pour les programmes Sida, palu et TB

PRISE EN CHARGE APPRO PROGRAMMES	OUI/NON	SI OUI TYPE D'ACTIVITE PRISE EN CHARGE	AGENCE désignée (si NON)	SI NON ACTIVITE A LAQUELLE PARTICIPE LA CA (stockage, distribution, etc)	BAILLEUR
ARV	OUI	Achat, Stockage, Distribution			Global Fund
ACT	OUI	Achat, Stockage, Distribution			Global Fund

Anti Tb	OUI	Achat, Stockage, Distribution	Achat GDF		GDF
---------	-----	----------------------------------	-----------	--	-----

1 ASPECTS INSTITUTIONNELS ET JURIDIQUES

La Centrale a-t-elle un Statut lui permettant d'accomplir au mieux sa mission ?

OUI

N°	RUBRIQUES	PROBLEMES CONSTATES	FORCES	A AMELIORER EN PRIORITE OUI/NON	STRATEGIE	ACTIVITES
	Statuts					
	Appui des autorités de tutelle(s) pour le Développement de la Centrale	Retard de paiement des factures	circuit intégré de distribution	oui		
	Aliant objectifs de santé publique et impératifs liés à une structure commerciale passant des commandes sur marché international	RAS				
	Autonomie					
	de gestion (décision, recrutement, etc)	Organigramme non opérationnel				
	dans la passation marchés	RAS				
	financière (fixation marges, ouverture comptes propres, développement patrimoine, etc)					
	Clarté de la mission confiée à la CA					
	Convention garantissant les droits et devoirs des deux parties		Conventions avec le CNLS pour les fonds IDA et le PNLT pour GDF			
	Utilisation optimale de la Centrale (programmes, hôpitaux, produits spécifiques, réactifs, etc)		La système intégré de distribution renforce les liens			

	Environnement de la Centrale (régulation pharmaceutique, absence de taxes sur med, fiscalité allégée pour la CA)	RAS				
	Relations avec le Conseil d'Administration	RAS				
	Rédaction de rapports	RAS				
	Indicateurs de performance					
	Relai de la vision du DG auprès des autorités ou frein	RAS				
	Capacité d'évolution de la structure					

2 ASPECTS ORGANISATIONNELS

La Centrale d'Achat a-t-elle une organisation adaptée à ses activités actuelles et à la prise en charge des nouveaux programmes ?

N°	RUBRIQUES	PROBLEMES CONSTATES	FORCES	A AMELIORER EN PRIORITE OUI/NON	STRATEGIE	ACTIVITES
	Structure de la Centrale					
	Siège					
	Capacité et adéquation des magasins	Insuffisance capacité de stockage	Magasins informatisés	En cours d'amélioration	Augmentation des surfaces	Construction magasin
	Fonctionnalité des bureaux	Insuffisance des bureaux à court terme		oui	Construction	
	Bureautique adaptée (Tel, fax, E mail ADSL, etc).	RAS	Equipement moderne			
	Informatique, imprimantes, data show, etc	SITE WEB				
	Avez-vous un site web fonctionnel ?	Non fonctionnel		oui	Construction	Construction
	Dépôts Régionaux, agences					
	Magasins	RAS	Travaux équipements adaptés			
	Bureaux	RAS	Travaux équipements adaptés			

	Bureautique	RAS	Travaux équipements adaptés			
	Informatique	RAS	Travaux équipements adaptés			
	Organigramme					
	pôles de compétence complémentaires					
	Ressources Humaines					
	Qualité					
	Effectif					
	Mise en place d'un programme de formation ?	Absence	Personnel qualifié ayant le profil adapté pour chaque poste	Planning de formation après entretiens individuels	Entretiens individuels	

3 MANAGEMENT

La Centrale a-t-elle un management efficace ?

N°	RUBRIQUES	PROBLEMES CONSTATES	FORCES	A AMELIORER EN PRIORITE OUI/NON	STRATEGIE	ACTIVITES
	Management		Connaissance du terrain + partenariat			
	Capacité d'élaboration de plans d'actions	RAS		Oui		
	Vision à moyen terme : capacité d'élaboration de plan de développement stratégique	Mise en œuvre lente		Oui	Recrutement DGA pour impulser	Mise en place du PDS
	Gestion des ressources humaines	Postes non pourvus	Budgétisés	Oui	Recrutement	Recrutement
	Elaboration de Procédures de fonctionnement satisfaisantes	MAJ manuel de procédure		Oui		En cours
	Capacité d'élaboration de plan de stock/trésorerie	Echéancier très diffus	Confiance des fournisseurs	Oui		
	Capacités de reporting					

	Fixation d'indicateurs objectivement vérifiables			Oui	Recrutement DGA/Elaboration plan d'action annuel	
	Communication interne					
	Communication externe (CA, Ministères de tutelles, partenaires)			Oui	Recrutement professionnel de la communication	Mise en place de la stratégie de Communication

4 GESTION FINANCIERE

La Centrale a-t-elle les moyens financiers d'assurer son auto-développement ?

N°	RUBRIQUES	PROBLEMES CONSTATES	FORCES	A AMELIORER EN PRIORITE OUI/NON	STRATEGIE	ACTIVITES
	Problèmes financiers ?	Oui sinon/non si Problème				
	Capacité d'auto-financement suffisante ?	Oui	Fonds de Roulement insuffisant			
	Adéquation du Budget de fonctionnement % objectifs	Oui	Personnel qualifié, outils budgétisé	Maitrise des péremption/avaries	Durée de vie et adéquation des besoins	Stockage/Achat/ Distribution
	Maîtrise des coûts de fonctionnement	Non		Compensation de la baisse des prix 2005	Appels d'offres	Achat
	Maîtrise fixation prix de vente pour assurer auto-développement	Non				
	Matelas de trésorerie suffisant	Oui	Budgétisation par priorité	Non		
	Montant des investissements en rapport avec les ambitions	Oui		Recouvrement auprès des Programmes de Santé Publique	Intervention du MSP	Relance clients systématique
	Recouvrement auprès des clients	Oui	Fonds de dotation	Non		
	Besoin recapitalisation extérieure	Non				
	Capacités RH en gestion fin.					

5 INFORMATIQUE

Le logiciel de gestion commerciale est-il d'actualité et utilisé au mieux ?

Logiciel de gestion commerciale (préciser la ligne, le pack+)	Intégré 500, Sage Saari	Version exacte (année, N° de code)	V.10	En réseau (préciser le nombre de postes)	19
Ordinateurs	Préciser en annexe les caractéristiques des ordi qui travaillent avec la gestion commerciale	Pentium IV			

N°	RUBRIQUES	PROBLEMES CONSTATES	FORCES	A AMELIORER EN PRIORITE OUI/NON	STRATEGIE	ACTIVITES
	Outil informatique					
	Performance ou limite de votre logiciel de gestion commerciale	Exports limités	Saisies, données fiables	Non		
	Utilisation optimale des potentialités de la gestion commerciale	Absence de statistiques mois par mois		Non		
	Gestion par lots	blocage des lots lors des saisies	Bonne raçabilité	Non		
	Maîtrise de la Codification des articles/fourn/clients	Espace réduit		Non		
	Maîtrise de la sortie de statistiques de consommation (d'outils d'aide à la décision)		Données fiables			
	Maîtrise de l'Administration du réseau et de la sauvegarde des données	RAS	Client serveur performant			
	Besoin de formation des RH à une version réactualisée	Informaticien à former		OUI		Formation
	Etat du parc informatique	RAS	Moderne			
	Besoin de remise à niveau du parc	RAS				

Autres					
--------	--	--	--	--	--

6 ACHATS

Les procédures d'achats sont-elles conformes aux exigences des organisations internationales ?

N°	RUBRIQUES	PROBLEMES CONSTATES	FORCES	A AMELIORER EN PRIORITE OUI/NON	STRATEGIE	ACTIVITES
	Pour les produits classiques	RAS	AOIO			
	Pour les ARV (prévisions)	RAS	AOIO + Partenaires impliqués			

Déroulement du processus d'achats

N°	RUBRIQUES	PROBLEMES CONSTATES	FORCES	A AMELIORER EN PRIORITE OUI/NON	STRATEGIE	ACTIVITES
	Le Manuel procédures est-il adapté ?	Adéquation avec le statut actuel	Personnel qualifié et postes identifiés	oui		Création Commission Passation des marchés
	Est-il en conformité avec procédures des bailleurs	RAS	Préqualification O.M.S			
	Plan de passation des marchés	RAS	Autonomie			
	Planification des achats et des stocks	Retards de livraison				
	Quantification des besoins	Rupture de stock	RH/Finances /Réaction prompte			
	Vérification disponibilités financières	RAS				
	Plan stock/trésorerie	RAS				
	Accès aux devises	RAS				
	Modes de passation marchés					
	Présélection suivie d'AOR	RAS	Implication des partenaires			
	AOI	RAS	Implication des partenaires			

	Adéquation des dossiers d'appels d'offres (mode de marché selon seuils, urgence, marchés négociés, etc.)	RAS				
	Fonctionnement des organes d'exécution (CA, Commissions AO, Commission Technique, etc)	RAS				
	Transparence dans l'attribution marchés					
	Respect des clauses du DAO	RAS	Délais assez court(maximum 1 mois)			
	Analyse technique	RAS	Délais assez court(maximum 1 mois)			
	Analyse financière	RAS	Délais assez court(maximum 1 mois)			
	Rapports détaillés, publication résultats, décisions fermes, absence de pressions	RAS				
	Execution des marchés					
	Respect clauses					
	délais d'approvisionnement trop longs	Retards de livraison		Non		
	Retards de paiement des fournisseurs	RAS	Confiance des fournisseurs			
	Pb de Réception	RAS				
	Capacités des RH	RAS				
	Particularités ARV					
	Quantification des besoins	RAS				
	Logiciel de quantification des besoins	Absent				
	Respect PréQualification OMS					
	Implications Adpics					

N°	RUBRIQUES	PROBLEMES CONSTATES	FORCES	A AMELIORER EN PRIORITE OUI/NON	STRATEGIE	ACTIVITES
	Sélection des produits (maîtrise des dossiers techniques : conformité matières premières, étude de bioéquivalence, de stabilité, normes consommables, etc)	RAS	Produits préqualifiés et homologués			
	Analyse Contrôle de qualité (échantillonnage, interprétation analyses, etc)	RAS	Contrôle des lots par échantillonnage			
	Stockage distribution (conformité Bonnes Pratiques Distribution)	Espace stockage insuffisant	Budgétisé 2007	oui		Agrandir les magasins
	Gestion des réclamations (procédures rappel de lots, etc)	RAS	Traçabilité informatique			
	Capacités des RH en AQ	RAS				

8 INFRASTRUCTURES STOCKAGE

Les magasins sont-ils suffisants pour faire face à la demande actuelle et à venir ?

N°	RUBRIQUES	PROBLEMES CONSTATES	FORCES	A AMELIORER EN PRIORITE OUI/NON	STRATEGIE	ACTIVITES
	Magasins (Siège)					
	Volume de stockage	Insuffisant		oui		Agrandissement
	Respect des normes (tempé, ventil, hygrométrie, propreté, protection rong/ incendie)	RAS	Normes respectées (Service Assurance Qualité)			
	Agencement des magasins (différentes aires)	Magasins dispersés		Non		
	Equipement (stockage, manutent., sécurité, etc)	RAS				
	Fonctionnement des Chambre(s) froide(s)	RAS				
	Situation en région (le cas échéant)					

	Volume de stockage	RAS				
	Respect des normes	RAS				
	Agencement des magasins	RAS				
	Equipement (stockage, manutent., sécurité, etc)	RAS				
	Chambre(s) froide(s)	RAS				

Les Procédures de gestion de stocks sont-elles adéquates ?

N°	RUBRIQUES	PROBLEMES CONSTATES	FORCES	A AMELIORER EN PRIORITE OUI/NON	STRATEGIE	ACTIVITES
	Procédures de gestion de stock					
	Rangement des produits (palettes, étagères)					
	Circuit logique des produits et classements des documents					
	Gestion de la chaîne du froid					
	Gestion des produits inflammables					
	Gestion échantillothèque					
	Taux de ruptures de stock	Oscille entre 6 et 21 %	Renforcement RH			
	Taux de périmés	Très faible	Maitrisé avec le temps			
	Capacités des RH					

9 LOGISTIQUE DE DISTRIBUTION

La logistique de distribution permet-elle de livrer les clients de façon satisfaisante, et pourra-t-elle supporter un surcroît d'activités ?

N°	RUBRIQUES	PROBLEMES CONSTATES	FORCES	A AMELIORER EN PRIORITE OUI/NON	STRATEGIE	ACTIVITES
	Rationalité du circuit de distribution					
	Accessibilité géographique pour clients	RAS	Antenne régionale + moyens de livraison			
	Schéma de distribution adapté au pays	RAS	Existe un circuit officiel: SYNAME			

	Procédures de colisage, d'expédition, de réception	Anomalies livré/reçu				
	Etat du parc automobile					
	Adéquation avec besoins	RAS				
	Capacités des ressources humaines	RAS				

10 VENTES ET MARKETING

Procédures ventes et marketing

N°	RUBRIQUES	PROBLEMES CONSTATES	FORCES	A AMELIORER EN PRIORITE OUI/NON	STRATEGIE	ACTIVITES
	Qualité du service					
	Catalogue produits	A réactualiser	s'inspire de LNME	OUI		
	Taux de rupture de stock	Déjà évoqué				
	Fréquence de livraison	RAS				
	Prix de vente de la Centrale	RAS	Meilleur rapport qualité prix			
	Contacts clientèle					
	Fréquence de visites clients	Visites rares				
	Prise en charge appro des hôpitaux	RAS				
	Prise en charge appro des programmes	RAS				
	Capacités RH en VM	RAS	Formation et recyclage du personnel assez fréquents			

PALE

NOM PROGRAMME
CNLS
CNRBM-PNLP

COÛTS
50 millions de Fcfa
30 Millions de Fcfa

COÛTS
Intangible

Non encore évaluée

COÛTS
500 Millions Fcfa

COÛTS

COÛTS

