



NOM DE LA CENTRALE	PAYS
COMEG	CONGO - BRAZZAVILLE

**EVALUATIONS DE LA CENTRALE**

PROJET	BAILLEUR	BUREAU ETUDE	DATE	RESULTAT	RAISON PPALE
PASCOB	U.E (FED) + ETAT	PROGECO	Début octobre 2005		

**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	NOM PROGRAMME
ARV	OUI	Achat-distribution				
ACT	OUI	Achat-distribution				
Anti Tb	OUI	Stockage-distribution			GDF	

## 1 ASPECTS INSTITUTIONNELS ET JURIDIQUES

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

N°	RUBRIQUES	PROBLEMES CONSTATES	FORCES	A AMELIORER EN PRIORITE OUI/NON	STRATEGIE	ACTIVITES	COÛTS
	<b>Statuts</b>		OUI (ASBL)				
	Appui des autorités de tutelle(s) pour le Développement de la Centrale	Quelques résistances au changement au début du processus	Convention COMEG - GOUVERNEMENT				
	Aliant objectifs de santé publique et impératifs liés à une structure commerciale passant des commandes sur marché international		OUI				
	<b>Autonomie</b>		OUI				
	de gestion (décision, recrutement, etc)		OUI				
	dans la passation marchés		OUI				
	financière (fixation marges, ouverture comptes propres, développement patrimoine, etc)		OUI				
	<b>Clarté de la mission confiée à la CA</b>		OUI				
	Convention garantissant les droits et devoirs des deux parties		OUI	I			
	Utilisation optimale de la Centrale (programmes, hôpitaux, produits spécifiques, réactifs, etc)		EN COURS				
	Environnement de la Centrale (régulation pharmaceutique, absence de taxes sur med, fiscalité allégée pour la CA)	Non actualisation de la loi pharmaceutique - Existence de la Taxe intégration Régionale et Taxe Informatique	Exonération des Droits de Douane		Une actualisation de la loi pharmaceutique est préconisée		

	<b>Relations avec le Conseil d'Administration</b>						
	Rédaction de rapports		OUI				
	Indicateurs de performance		OUI				
	Relai de la vision du DG auprès des autorités ou frein		OUI				
	<b>Capacité d'évolution de la structure</b>		En démarrage et bonne évolution				

## 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	COÛTS
	<b>Structure de la Centrale</b>						
	<b>Siège</b>						
	Capacité et adéquation des magasins		OUI				
	Fonctionnalité des bureaux		OUI				
	Bureautique adaptée (Tel, fax, E mail ADSL, etc).		OUI				
	Informatique, imprimantes, data show, etc		OUI				
	Avez-vous un site web fonctionnel ?		NON				
	<b>Dépôts Régionaux, agences</b>		NON				
	Magasins		NON				
	Bureaux		NON				
	Bureautique		NON				
	Informatique		NON				
	<b>Organigramme</b>						
	pôles de compétence complémentaires		OUI				
	<b>Ressources Humaines</b>						
	Qualité		Satisfaisante				
	Effectif		13 agents				
	Mise en place d'un programme de formation ?		OUI				

## 3 MANAGEMENT

La Centrale a-t-elle un management efficace ?

N°	RUBRIQUES	PROBLEMES CONSTATES	FORCES	A AMELIORER EN PRIORITE OUI/NON	STRATEGIE	ACTIVITES	COÛTS
	<b>Management</b>						
	Capacité d'élaboration de plans d'actions		OUI				
	Vision à moyen terme : capacité d'élaboration de plan de développement stratégique		OUI				
	Gestion des ressources humaines		Personnel en nombre réduit				
	Elaboration de Procédures de fonctionnement satisfaisantes		En cours d'élaboration				
	Capacité d'élaboration de plan de stock/trésorerie						
	Capacités de reporting		OUI, en collaboration avec les partenaires et les programmes				
	Fixation d'indicateurs objectivement vérifiables		OUI				
	Communication interne		Satisfaisante				
	Communication externe (CA, Ministères de tutelles, partenaires)		Satisfaisante				

#### 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	COÛTS
	<b>Problèmes financiers ?</b>						
	Capacité d'auto-financement suffisante ?		Démarrage : fonctionnement appuyé par PASCOP				
	Adéquation du Budget de fonctionnement % objectifs						
	Maîtrise des coûts de fonctionnement	Pas assez de recul car période de démarrage					
	Maîtrise fixation prix de vente pour assurer auto-développement		OUI				
	Matelas de trésorerie suffisant		OUI				
	Montant des investissements en rapport avec les ambitions		OUI				
	Recouvrement auprès des clients		Paiement régulier des clients				
	Besoin recapitalisation extérieure		NON				
	<b>Capacités RH en gestion fin.</b>						

**5 INFORMATIQUE**

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

						<b>Régions OUI/NON</b>
<b>Logiciel de gestion commerciale (préciser la ligne, le pack+ )</b>	En cours d'étude et utilisation actuelle de EXCEL	<b>Version exacte (année, N° de code)</b>		<b>En réseau (préciser le nombre de postes)</b>		
<b>Ordinateurs</b>	Préciser en annexe les caractéristiques des ordi qui travaillent avec la gestion commerciale	<b>PENTIUM 4, Disque Dur 80 Giga</b>				

<b>N°</b>	<b>RUBRIQUES</b>	<b>PROBLEMES CONSTATES</b>	<b>FORCES</b>	<b>A AMELIORER EN PRIORITE OUI/NON</b>	<b>STRATEGIE</b>	<b>ACTIVITES</b>	<b>COÛTS</b>
	<b>Outil informatique</b>		OUI				
	Performance ou limite de votre logiciel de gestion commerciale						
	Utilisation optimale des potentialités de la gestion commerciale	Attendons l'installation du logiciel qui est actuellement en étude					
	Gestion par lots						
	Maîtrise de la Codification des articles/fourn/clients						
	Maîtrise de la sortie de statistiques de consommation (d'outils d'aide à la décision)		OUI				
	Maîtrise de l'Administration du réseau et de la sauvegarde des données		OUI				
	Besoin de formation des RH à une version réactualisée		OUI				
	<b>Etat du parc informatique</b>		Satisfaisant				
	Besoin de remise à niveau du parc						
	Autres						

## 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	COÛTS
	Pour les produits classiques		OUI				
	Pour les ARV (prévisions)		DAO agréé par Fonds Mondial				

## Déroulement du processus d'achats

N°	RUBRIQUES	PROBLEMES CONSTATES	FORCES	A AMELIORER EN PRIORITE OUI/NON	STRATEGIE	ACTIVITES	COÛTS
	Le Manuel procédures est-il adapté ?		OUI				
	Est-il en conformité avec procédures des bailleurs		OUI				
	<b>Plan de passation des marchés</b>						
	Planification des achats et des stocks		OUI				
	Quantification des besoins		OUI				
	Vérification disponibilités financières		OUI				
	Plan stock/trésorerie						
	Accès aux devises		Zone CFA				
	<b>Modes de passation marchés</b>						
	Présélection suivie d'AOR		NON				
	AOI		OUI				
	Adéquation des dossiers d'appels d'offres (mode de marché selon seuils, urgence, marchés négociés, etc.)	AO pour la majorité des produits sauf urgence (seuil montant) médicaments en monopole					
	Fonctionnement des organes d'exécution (CA, Commissions AO, Commission Technique, etc)		Satisfaisant				

	<b>Transparence dans l'attribution marchés</b>		OUI				
	Respect des clauses du DAO		OUI				
	Analyse technique		OUI				
	Analyse financière		OUI				
	Rapports détaillés, publication résultats, décisions fermes, absence de pressions		OUI				
	<b>Execution des marchés</b>						
	<b>Respect clauses</b>						
	délais d'approvisionnement trop longs	Pas assez de recul (démarrage)					
	Retards de paiement des fournisseurs		NON				
	Pb de Réception		NON				
	Capacités des RH		OUI				
	<b>Particularités ARV</b>						
	Quantification des besoins		OUI				
	Logiciel de quantification des besoins						
	Respect PréQualification OMS		OUI				
	Implications Adpics						

**7 ASSURANCE QUALITE**

N°	RUBRIQUES	PROBLEMES CONSTATES	FORCES	A AMELIORER EN PRIORITE OUI/NON	STRATEGIE	ACTIVITES	COÛTS
	Sélection des produits (maîtrise des dossiers techniques : conformité matières premières, étude de bioéquivalence, de stabilité, normes consommables, etc)	Procédure en cours					
	Analyse Contrôle de qualité (échantillonnage, interprétation analyses, etc)		Contrat avec Laboratoire étranger (CHMP France)				
	Stockage distribution (conformité Bonnes Pratiques Distribution)		OUI				
	Gestion des réclamations (procédures rappel de lots, etc)						
	Capacités des RH en AQ		Satisfaisante				

## 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	COÛTS
	<b>Magasins (Siège)</b>						
	Volume de stockage		OUI				
	Respect des normes (tempé, ventil, hygrométrie, propreté, protection rong/ incendie)		OUI (Centrale en cours de réhabilitation)				
	Agencement des magasins (différentes aires)		OUI				
	Equipement (stockage, manutent., sécurité, etc)	Equipement complémentaire en cours d'acquisition					
	Fonctionnement des Chambre(s) froide(s)		Bonne				
	<b>Situation en région (le cas échéant)</b>						
	Volume de stockage						
	Respect des normes						
	Agencement des magasins						
	Equipement (stockage, manutent., sécurité, etc)						
	Chambre(s) froide(s)						

### Les Procédures de gestion de stocks sont-elles adéquates ?

N°	RUBRIQUES	PROBLEMES CONSTATES	FORCES	A AMELIORER EN PRIORITE OUI/NON	STRATEGIE	ACTIVITES	COÛTS
	Procédures de gestion de stock		OUI				
	Rangement des produits (palettes, étagères)		OUI				
	Circuit logique des produits et classements des documents		OUI				
	Gestion de la chaîne du froid		OUI				
	Gestion des produits inflammables		OUI				
	Gestion échantillothèque		En cours				
	Taux de ruptures de stock		Pas de recul				
	Taux de périmés		Pas de recul				
	Capacités des RH		Bonne				

### 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	COÛTS
	<b>Rationalité du circuit de distribution</b>						
	Accessibilité géographique pour clients		OUI				
	Schéma de distribution adapté au pays		OUI				
	Procédures de colisage, d'expédition, de réception		OUI				
	<b>Etat du parc automobile</b>	<b>En cours d'acquisition</b>					
	Adéquation avec besoins						
	Capacités des ressources humaines						

## 10 VENTES ET MARKETING

### Procédures ventes et marketing

N°	RUBRIQUES	PROBLEMES CONSTATES	FORCES	A AMELIORER EN PRIORITE OUI/NON	STRATEGIE	ACTIVITES	COÛTS
	<b>Qualité du service</b>						
	Catalogue produits						
	Taux de rupture de stock		Faible				
	Fréquence de livraison						
	Prix de vente de la Centrale		22 % (marge brute)				
	<b>Contacts clientèle</b>						
	Fréquence de visites clients		1 fois par mois				
	Prise en charge appro des hôpitaux		OUI				
	Prise en charge appro des programmes		OUI				
	Capacités RH en VM		Bonne				