



NOM DE LA CENTRALE	PAYS
CAMEG	BURKINA FASO

**EVALUATIONS DE LA CENTRALE**

PROJET	BAILLEUR	BUREAU ETUDE	DATE	RESULTAT	RAISON PPALE

**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 , Stockage, Distribution			Menage, Fonds Mondial, Banque Mondiale, MSF, Budget de l'Etat, Sociétés / ONG, Initiatives privées	TAP, Fonds Mondial, PALS (BAD), TAN ALIZ
ACT	En cours					PALS(BAD)
Anti Tb	OUI	ACHAT	GDF / Partiel		Budget de l'Etat	PNT

## 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>						
	Appui des autorités de tutelle(s) pour le Développement de la Centrale		Appui des autorités de tutelles permettant à la centrale d'assurer au mieux sa mission des service public				
	Alliant objectifs de santé publique et impératifs liés à une structure commerciale passant des commandes sur marché international						
	<b>Autonomie</b>						
	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>						
	Convention garantissant les droits et devoirs des deux parties		OUI				
	Utilisation optimale de la Centrale (programmes, hôpitaux, produits spécifiques, réactifs, etc)		OUI				
	Environnement de la Centrale (régulation pharmaceutique, absence de taxes sur med, fiscalité allégée pour la CA)						

<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						
<b>Capacité d'évolution de la structure</b>						

## 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 ?		OUI				
	<b>Dépôts Régionaux, agences</b>		OUI				
	Magasins		OUI				
	Bureaux		OUI				
	Bureautique		OUI				
	Informatique		OUI				
	<b>Organigramme</b>						
	pôles de compétence complémentaires						
	<b>Ressources Humaines</b>						
	Qualité		OUI				
	Effectif						
	Mise en place d'un programme de formation ?		OUI	OUI			20 000 000 FCFA / an

**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		OUI				
	Elaboration de Procédures de fonctionnement satisfaisantes		OUI				
	Capacité d'élaboration de plan de stock/trésorerie		OUI				
	Capacités de reporting		OUI				
	Fixation d'indicateurs objectivement vérifiables		OUI				
	Communication interne		OUI				
	Communication externe (CA, Ministères de tutelles, partenaires)		OUI				

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 ?		OUI				
	Adéquation du Budget de fonctionnement % objectifs		OUI				
	Maîtrise des coûts de fonctionnement		OUI				
	Maîtrise fixation prix de vente pour assurer auto-développement		OUI				
	Matelas de trésorerie suffisant		OUI				
	Montant des investissements en rapport avec les ambitions		ASSEZ MOYEN	OUI	Plan de développement Stratégique		
	Recouvrement auprès des clients	OUI		OUI			
	Besoin recapitalisation extérieure						
	<b>Capacités RH en gestion fin.</b>		OUI				

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>	SAGE Ligne 100	<b>Version exacte (année, N° de code)</b>	V14.03	<b>En réseau (préciser le nombre de postes)</b>	10 postes	oui
	<b>Ordinateurs</b>	Préciser en annexe les caractéristiques des ordi qui travaillent avec la gestion commerciale					

N°	RUBRIQUES	PROBLEMES CONSTATES	FORCES	A AMELIORER EN PRIORITE OUI/NON	STRATEGIE	ACTIVITES	COÛTS
	<b>Outil informatique</b>						
	Performance ou limite de votre logiciel de gestion commerciale	Difficultés de produire certains tableaux croisés	Facilité de manupulation	Acquérir la version pilotée			2 000 000 F CFA
	Utilisation optimale des potentialités de la gestion commerciale		OUI				
	Gestion par lots		OUI				
	Maîtrise de la Codification des articles/fourn/clients		OUI				
	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	Mise à niveau des RH					15 000 000 F CFA
	<b>Etat du parc informatique</b>						
	Besoin de remise à niveau du parc			Acquisition de postes complémentaires			12 000 000 F CFA
	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	Néant	Bonne maîtrise des procédures				
	Pour les ARV (prévisions)	Néant	Bonne maîtrise des procédures				

## 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 ?		Manuel dynamique				
	Est-il en conformité avec procédures des bailleurs		Manuel dynamique				
	<b>Plan de passation des marchés</b>		OUI				
	Planification des achats et des stocks		Existence de plan annuel				
	Quantification des besoins		Il existe un système de collecte des données nécessaire à la quantité et une bonne gestion des stocks (logiciel)				
	Vérification disponibilités financières						
	Plan stock / trésorerie						
	Accès aux devises						
	<b>Modes de passation marchés</b>						
	Présélection suivie d'AOR		Meilleure connaissance des fournisseurs , Contribuer à l'Assurance Qualité, Meilleure gestion des commandes , Moins de rupture				

	AOI		Gain de temps				
	Adéquation des dossiers d'appels d'offres (mode de marché selon seuils, urgence, marchés négociés, etc.)		OUI				
	Fonctionnement des organes d'exécution (CA, Commissions AO, Commission Technique, etc)		Tenue régulière du cadre de concertation, Composé adapté				
	<b>Transparence dans l'attribution marchés</b>						
	Respect des clauses du DAO		OUI				
	Analyse technique		OUI				
	Analyse financière		OUI				
	Rapports détaillés, publication résultats, décisions fermes, absence de pressions		OUI pour rapport, Non publication des résultats , décisions fermes , absence de pression				
	<b>Execution des marchés</b>						
	<b>Respect clauses</b>						
	délais d'approvisionnement trop longs						
	Retards de paiement des fournisseurs						
	Pb de Réception						
	Capacités des RH						
	<b>Particularités ARV</b>						
	Quantification des besoins		Existence d'un système de collecte des données				
	Logiciel de quantification des besoins		Non, mais existence d'un tableur				
	Respect PréQualification OMS		OUI selon exigence du Fonds Mondial				
	Implications Adpics		Pas constat				

**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)		OUI				
	Analyse Contrôle de qualité (échantillonnage, interprétation analyses, etc)		OUI				
	Stockage distribution (conformité Bonnes Pratiques Distribution)		OUI				
	Gestion des réclamations (procédures rappel de lots, etc)		OUI				
	Capacités des RH en AQ		OUI				

**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	Dans une perspective à court ou moyen terme on pourrait augmenter le volume de stockage	Construction de magasin répondant aux normes de stockage		800 000 000 FCFA
	Respect des normes (tempé, ventil, hygrométrie, propreté, protection rong/ incendie)		OUI				
	Agencement des magasins (différentes aires)		OUI				
	Equipement (stockage, manutent., sécurité, etc)		OUI				
	Fonctionnement des Chambre(s) froide(s)		OUI, fonctionnement au norme				
	<b>Situation en région (le cas échéant)</b>						
	Volume de stockage		OUI				
	Respect des normes		OUI				
	Agencement des magasins		OUI				
	Equipement (stockage, manutent., sécurité, etc)		OUI				

	Chambre(s) froide(s)		OUI				
--	----------------------	--	-----	--	--	--	--

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		OUI				
	Taux de ruptures de stock		Taux de rupture acceptable car inférieur à la norme maimale admise qui est de 8%				
	Taux de périmés		Taux de périmé acceptable car inférieur à la norme maimale admise qui est de 3%				
	Capacités des RH		OUI				

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						
	<b>Etat du parc automobile</b>						
	Adéquation avec besoins		OUI				
	Capacités des ressources humaines		OUI				

## 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>		OUI				
	Catalogue produits						
	Taux de rupture de stock		OUI				
	Fréquence de livraison						
	Prix de vente de la Centrale		OUI				
	<b>Contacts clientèle</b>						
	Fréquence de visites clients						
	Prise en charge appro des hôpitaux		OUI				
	Prise en charge appro des programmes		OUI				
	Capacités RH en VM		OUI				