



NOM DE LA CENTRALE	PAYS
PHARMACIE POPULAIRE DU MALI	REP. DU MALI

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	NON	-	PNUD	Stockag distribut°	Fonds Mondial	HCNLS
	OUI	Achat stock distribut°	PPM/PNUD	-	Fonds Mondial	HC NLS
ACT	OUI	Achat stock distribut°	PPM	-	Etat F Mondial	PNLP
Anti Tb	OUI	Achat stock distribut°	PPM	-	Etat F GDF	PNLT

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
	Statuts						
	Appui des autorités de tutelle(s) pour le Développement de la Centrale	RAS	Responsable des achats ds le cadre de la lutte c/la maladie	-	-	-	-
	Aliant objectifs de santé publique et impératifs liés à une structure commerciale passant des commandes sur marché international	RAS	le statut nous permet de concilier des objectifs de rentabilité & des objectifs sociaux	-	-	-	-
	Autonomie						
	de gestion (décision, recrutement, etc)	RAS	responsabilité totale de décision de gestion	-	-	-	-
	dans la passation marchés	Lois des marchés publics	responsable de la quantification jusqu'à l'acquisition	oui	Réviser la loi sur le marché public	-	-
	financière (fixation marges, ouverture comptes propres, développement patrimoine, etc)	RAS	la responsabilité financière	-	-	-	-
	Clarté de la mission confiée à la CA						
	Convention garantissant les droits et devoirs des deux parties	RAS	Contrat Plan Etat/PPM	-	-	-	-
	Utilisation optimale de la Centrale (programmes, hôpitaux, produits spécifiques, réactifs, etc)	Tous les achats des structures sanitaires ne passent pas par la CA	-	-	obliger le secteur public à respecter le contrat plan		
	Environnement de la Centrale (régulation pharmaceutique, absence de taxes sur med, fiscalité allégée pour la CA)	Contrôle BIVAC dans certains cas notamment dans le cas des ARV	Achat en volume, qualité assurée & contrôle, prix intéressant, réseau de distribution	oui	supprimer le contrôle BIVAC, intensifier lutte contre vente illicite des médicaments contrefaits		

	Relations avec le Conseil d'Administration						
	Rédaction de rapports	RAS	Adoption rapports	-	-	-	-
	Indicateurs de performance	RAS	Analyse des indicateurs	-	-	-	-
	Relai de la vision du DG auprès des autorités ou frein	RAS	Concertation	-	-	-	-
	Capacité d'évolution de la structure	RAS	Evolution continue du chiffre d'affaires et la capacité de couverture	-	-	-	-

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
	Structure de la Centrale						
	Siège						
	Capacité et adéquation des magasins	Insuffisance des aires de stockage	-	oui	acquisition d'un nouveau site	la construction	
	Fonctionnalité des bureaux	RAS	Fonctionnel	-			
	Bureautique adaptée (Tel, fax, E mail ADSL, etc).	RAS	bien adapté	-	-	-	-
	Informatique, imprimantes, data show, etc	RAS	opérationnel	-	-	-	-
	Avez-vous un site web fonctionnel ?	RAS	en cours	oui	créer un site web	sélectionner un consultant	-
	Dépôts Régionaux, agences						
	Magasins	insuffisant	existant	oui	trouver un site	construction	
	Bureaux	insuffisant	existant	oui	adapter les capacités		
	Bureautique	insuffisant	existant	oui		acheter	
	Informatique	insuffisant	existant	oui		acheter	
	Organigramme						
	pôles de compétence complémentaires	RAS	FONCTIONNEL				
	Ressources Humaines						
	Qualité	INSUFFISANT	DISPONIBLE	OUI	Optimisé la quantité	Formation	
	Effectif	RAS	SUFFISANT	-	-	-	-

	Mise en place d'un programme de formation ?	RAS	DISPONIBLE	-	-	-	-
--	---------------------------------------------	-----	------------	---	---	---	---

3 MANAGEMENT

La Centrale a-t-elle un management efficace ?

N°	RUBRIQUES	PROBLEMES CONSTATES	FORCES	A AMELIORER EN PRIORITE OUI/NON	STRATEGIE	ACTIVITES	COÛTS
	Management						
	Capacité d'élaboration de plans d'actions	RAS	DISPONIBLE				
	Vision à moyen terme : capacité d'élaboration de plan de développement stratégique	RAS	Disponibilité d'un contrat triennal depuis 1992 Contrat Plan Etat/PPM				
	Gestion des ressources humaines	PLETHORE	-				
	Elaboration de Procédures de fonctionnement satisfaisantes	RAS	DISPONIBILITE MANUEL DE PROCEDURE				
	Capacité d'élaboration de plan de stock/trésorerie	RAS					
	Capacités de reporting	RAS					
	Fixation d'indicateurs objectivement vérifiables	RAS					
	Communication interne	RAS					
	Communication externe (CA, Ministères de tutelles, partenaires)	INSUFFISANCE DE COMMUNICATION		LA COMMUNICATION IEC			

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
	Problèmes financiers ?						
	Capacité d'auto-financement suffisante ?	RAS					
	Adéquation du Budget de fonctionnement % objectifs	RAS					
	Maîtrise des coûts de fonctionnement	RAS					
	Maîtrise fixation prix de vente pour assurer auto-développement	RAS					
	Matelas de trésorerie suffisant	RAS					
	Montant des investissements en rapport avec les ambitions	RAS					
	Recouvrement auprès des clients	INSOLVABLES		OUI	SAISIE DES HUISSIERS	INTENSIFIER LE RECOUVREMENT	EVALUATION AU FUR ET A MESURE
	Besoin recapitalisation extérieure	RAS					
	Capacités RH en gestion fin.	INSUFFISANCE DE FORMATION		LA COMPETENCE	FORMATION		

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

						Régions OUI/NON
Logiciel de gestion commerciale (préciser la ligne, le pack+)		Version exacte (année, N° de code)		En réseau (préciser le nombre de postes)		
Ordinateurs	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
	Outil informatique						
	Performance ou limite de votre logiciel de gestion commerciale	RAS	AUCUNE ETUDE COMPARATIVE				
	Utilisation optimale des potentialités de la gestion commerciale	RAS	NOUS UTILISONS DE FACON OPTIMALE LES POTENTIALITES DE LA GC				
	Gestion par lots	RAS	IMPLEMENTES				
	Maîtrise de la Codification des articles/fourn/clients	RAS	PAS DE CODIFICATION SPECIALE				
	Maîtrise de la sortie de statistiques de consommation (d'outils d'aide à la décision)	RAS	PREVU PAR LE NOUVEAU LOGICIEL				
	Maîtrise de l'Administration du réseau et de la sauvegarde des données	RAS	FORMATIONS NECESSAIRES RECUES				
	Besoin de formation des RH à une version réactualisée	OUI	-	LA COMPETENCE DES UTILISATEURS	FORMATION		
	Etat du parc informatique						
	Besoin de remise à niveau du parc	INSUFFISANCE DE MATERIEL	DISPONIBLE	AUGMENTER LA CAPACITE			
	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	RAS	QUALITE PRIX				
	Pour les ARV (prévisions)	NON MAITRISE DES BESOINS	IMPLICATION DE TOUS LES FACTEURS	OUI	GESTION OPTIMALE DES BESOINS		

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 ?	RAS	Conforme aux normes	-	-	-	-
	Est-il en conformité avec procédures des bailleurs	RAS	Conforme aux normes	-	-	-	-
	Plan de passation des marchés						
	Planification des achats et des stocks	Non maîtrise des besoins		OUI	Adapter mode de passation		
	Quantification des besoins	Non maîtrise des besoins		OUI	gestion optimale des besoins	implication de ttes les structures concernées	
	Vérification disponibilités financières	RAS	conforme aux normes	-			
	Plan stock/trésorerie	Non maîtrise des besoins		OUI	Maîtrise des besoins et décaissement	FORMATION	-
	Accès aux devises	RAS	conformes aux normes				
	Modes de passation marchés	RAS	conforme aux normes				
	Présélection suivie d'AOR	RAS	conforme aux normes				
	AOI	RAS	conforme aux normes				
	Adéquation des dossiers d'appels d'offres (mode de marché selon seuils, urgence, marchés négociés, etc.)	RAS	Conforme aux normes				

	Fonctionnement des organes d'exécution (CA, Commissions AO, Commission Technique, Comité de Gestion etc)	RAS	Conforme aux normes				
--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----	---------------------	--	--	--	--

Transparence dans l'attribution marchés							
	Respect des clauses du DAO	RAS	Conforme aux normes	-	-	-	-
	Analyse technique	RAS	Conforme aux normes	-	-	-	-
	Analyse financière	RAS	Conforme aux normes	-	-	-	-
	Rapports détaillés, publication résultats, décisions fermes, absence de pressions	RAS	conforme aux normes	-	-	-	-
Execution des marchés							
Respect clauses							
	délais d'approvisionnement trop longs	RAS	Respect des délais	-	-	-	-
	Retards de paiement des fournisseurs	RAS	Respect des délais	-	-	-	-
	Pb de Réception	RAS	conforme				
	Capacités des RH	RAS	conforme				
Particularités ARV							
	Quantification des besoins	RAS	Implication de toutes les structures concernées	-	-	-	-
	Logiciel de quantification des besoins	RAS	Excel élaboré par consensus	-	-	-	-
	Respect PréQualification OMS	RAS	conforme aux normes	-	-	-	-
	Implications Adpics	RAS	conforme aux normes	-	-	-	-

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

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
	Magasins (Siège)						
	Volume de stockage	insuffisant	existant	oui	oui	construction	
	Respect des normes (tempé, ventil, hygrométrie, propreté, protection rong/ incendie)	RAS	CONFORME AUX NORMES	-	-	-	-
	Agencement des magasins (différentes aires)	RAS	CONFORME AUX NORMES		-	-	-
	Equipement (stockage, manutent., sécurité, etc)	INSUFFISANT	EXISTANT	oui	moderniser les équipements	acquisition	
	Fonctionnement des Chambre(s) froide(s)	RAS	EXISTANT	-	-	-	-
	Situation en région (le cas échéant)						
	Volume de stockage	INSUFFISANT	EXISTANT	oui	agrandissement	construire	
	Respect des normes	RAS	Conforme aux normes				
	Agencement des magasins	RAS	conforme aux normes				
	Equipement (stockage, manutent., sécurité, etc)	INSUFFISANT	Existant	oui	moderniser	acquisition	
	Chambre(s) froide(s)	insuffisant	existant	oui	agrandissement	construire	

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	RAS	Manuel de procédure existant				
	Rangement des produits (palettes, étagères)	RAS	Conforme aux normes				
	Circuit logique des produits et classements des documents	RAS	Conforme aux normes				
	Gestion de la chaîne du froid	RAS	Conforme aux normes				
	Gestion des produits inflammables	RAS	Conforme aux normes				
	Gestion échantillothèque	RAS	Conforme aux normes				
	Taux de ruptures de stock	RAS	faible	oui	optimiser la disponibilité	maîtrise des mouvements de stock	
	Taux de périmés	RAS	faible		maîtrise des mouvements de stock	-	-
	Capacités des RH	RAS	suffisant				

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
	Rationalité du circuit de distribution						
	Accessibilité géographique pour clients	RAS					
	Schéma de distribution adapté au pays	RAS					
	Procédures de colisage, d'expédition, de réception	RAS					
	Etat du parc automobile						
	Adéquation avec besoins	INSUFFISANT	EXISTANT	OUI	adapter les strategies	acquisition	
	Capacités des ressources humaines	RAS	SUFFISANT	-	-	-	

10 VENTES ET MARKETING

Procédures ventes et marketing

N°	RUBRIQUES	PROBLEMES CONSTATES	FORCES	A AMELIORER EN PRIORITE OUI/NON	STRATEGIE	ACTIVITES	COÛTS
	Qualité du service						
	Catalogue produits	RAS	DISPONIBLE	-	-		-
	Taux de rupture de stock		FAIBLE	-	-	-	-
	Fréquence de livraison	RAS	MAITRISEE	-	-	-	-
	Prix de vente de la Centrale		CONFORME SUR TTE L'ETENDUE DU TERRITOIRE	-	-	-	-
	Contacts clientèle			-	-	-	-
	Fréquence de visites clients	RAS	MULTIPLE	-	-	-	-
	Prise en charge appro des hôpitaux	RAS	EFFECTIVE	-	-	-	-
	Prise en charge appro des programmes	RAS	EFFECTIVE	-	-	-	-
	Capacités RH en VM	RAS	SUFFISANT	-	-	-	-