

C.Roessle(1), F.Chapalain(1), MP.Chauvet(2), M.Malliti(1), F.Samdjee(1)

(1): service Pharmacie (2): logicienne bloc opératoire, Hôpital André Mignot, Centre Hospitalier de Versailles

## INTRODUCTION :

Dans le cadre d'un nouveau marché « Coelio/Sutures » par un groupement d'achat, portant principalement sur des références chirurgicales, des remises sont proposées par les fournisseurs en fonction notamment du nombre de commandes.

Notre étude porte sur le principal fournisseur du marché.

**L'objectif est d'optimiser la gestion des stocks et des commandes pour bénéficier de ces remises.**

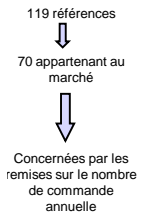
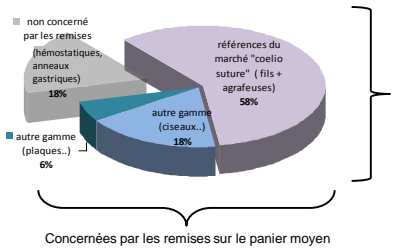
## MATERIEL ET METHODES :

- Analyse approfondie des remises proposées dans le marché:
- 26 commandes (cmd) /an → 1% de remise fin année (RFA) sur le chiffre d'affaire (CA) de l'année
- Moins de 15cmd/an → 1,5% " " " "
- Offre sur le panier moyen (PM) = CA Ht annuel/nb cmd sur l'année

Le pourcentage de RFA (de 1 à 5%) est proportionnel à la valeur du panier moyen (1500€ HT à > 6500€ HT)

- Remise de 0,5% si commandes passées par EDI
- L'offre de croissance proposée n'a pas été prise en compte dans cette étude.
- Extraction à partir du logiciel Pharma® de tous les DM consommés sur les 12 derniers mois.
- Identification des services consommateurs de ces références et extraction des consommations moyennes mensuelles.
- Rationalisation des références
- Optimisation commande/stockage avec la logicienne du principal service concerné (bloc opératoire)
- Valorisation du panier moyen
- Proposition d'un outil d'aide à la commande et d'un planning prévisionnel pour l'ensemble des services de l'hôpital, afin d'aboutir à 1 commande par mois.

## 1/ répartition des références du fournisseur étudié



## RESULTATS

### 2/ travail de rationalisation des références :

- Elimination des références inutiles (fournisseur + logicienne + PUJ)
- Peu de commandes sur 2013
  - Identification des références « doublons », très proche et suppression de la référence la moins consommée.  
→ Permet de libérer de l'espace de stockage

### 3/ outil d'aide à la commande évaluant:

- Un stock mini avant déclenchement d'une commande, d'après estimation conso moyenne mensuelle (extraction nombre commande mensuelle 2013)
- Un stock maxi fonction capacité stockage, évaluée sur place avec logicienne du bloc opératoire.

## 4/ estimation des gains réalisables

(€ HT)

CA année 2013		15 commandes par an			26 commandes par an			remise EDI 0,5%
		remise marché 1,5%	soit PM	remise PM	remise marché 1%	soit PM	remise PM	
produits AO coelio/suture	54 388 €	816 €			544 €		272 €	
produits AO coelio + autres AO	319 251 €		21 283,00 €	>6500 € ht soit 5% RFA = 15 962€		12 278,80 €	>6500 € ht soit 5% RFA = 15 962€	
<b>total remise</b>		<b>17 050€ HT</b>				<b>16 778€ HT</b>		

## Discussion:

Pour ce fournisseur la remise la plus importante est obtenue sur la valorisation du panier moyen grâce au regroupement des gammes de produits. Malgré la faible différence des remises estimées entre 15 et 26 commandes, nous nous orientons vers une commande mensuelle. En effet le cout de traitement interne d'une commande sur notre établissement n'est pas négligeable. De plus, à l'avenir, les nouveaux marchés concluent dans le cadre de notre groupement d'achat comprendront très probablement des remises sur le nombre de commandes, toutes ces remises étant cumulatives.

## Conclusion:

La rationalisation logistique, tant chez le fournisseur que chez le consommateur, s'inscrit dans une politique globale de diminution des dépenses et d'efficacité économique. Sur notre établissement un Comité Achat chargé de proposer des pistes d'économie et d'harmonisation des achats a été mis en place cette année. Ce travail rentre donc dans ses objectifs, notre établissement devant trouver le juste équilibre entre commande et stockage. Ce nouveau concept nécessite un suivi régulier de l'état des stocks pour éviter tout surstock ou rupture. Il est envisagé de mettre en place un suivi mensuel afin d'ajuster au mieux les quantités à commander, ainsi qu'un « point d'étape » trimestriel avec le fournisseur. Pour faciliter cette nouvelle organisation, certains fournisseurs proposent un fractionnement des livraisons. Une collaboration entre la pharmacie, les services concernés et le fournisseur est indispensable.

hemostatique

hémostatique