

UNIVERSITE DE LIMOGES

Faculté de Pharmacie

---

ANNEE 1993

THESE N° 303

**LE CALENDRIER D'ACHAT  
POUR UNE OPTIMISATION DES STOCKS  
DU REPARTITEUR PHARMACEUTIQUE**

**THESE**

POUR LE

**DIPLOME D'ETAT  
DE DOCTEUR EN PHARMACIE**

*présentée et soutenue publiquement le 8 Février 1993*

par

**Hugues de LA MORINERIE**

né le 8 Décembre 1963 à Saint-Lô (Manche)

**EXAMINATEURS de la THESE**

---

Monsieur C. RABY, <i>Professeur</i> .....	PRESIDENT
Madame A. ROUSSEAU, <i>Maître de Conférences</i> .....	JUGE
Monsieur J.-C. AUDOUSSET, <i>Pharmacien</i> .....	JUGE

# U N I V E R S I T E D E L I M O G E S

---

## F A C U L T E D E P H A R M A C I E

- DOYEN DE LA FACULTE : Monsieur le Professeur **RABY**

- ASSESSEURS :     Monsieur le Professeur **GHESTEM** ( 1er Assesseur )  
                      Monsieur **DREYFUSS**, Maître de Conférences ( 2ème Assesseur )

### PERSONNEL ENSEIGNANT

#### \* PROFESSEUR DES UNIVERSITES

BENEYTOUT Jean-Louis	Biochimie
BERNARD Michel	Physique-Biophysique
BOSGIRAUD Claudine	Microbiologie
BROSSARD Claude	Pharmacotechnie
BUXERAUD Jacques	Chimie Organique, Chimie Thérapeutique
CHULIA Albert	Pharmacognosie
CHULIA Dominique	Pharmacotechnie
DELAGE Christiane	Chimie Générale et Minérale
GALEN François Xavier	Physiologie
GHESTEM Axel	Botanique et Cryptogamie
GUICHARD Claude	Toxicologie
HABRIOUX Gérard	Biochimie
LEFORT DES YLOUSES Daniel	Pharmacie galénique
NICOLAS Jean Albert	Bactériologie et Virologie, Parasitologie
LOUDART Nicole	Pharmacodynamie
PENICAUT Bernard	Chimie Analytique et Bromatologie
RABY Claude	Pharmacie Chimique et Chimie Organique
TIXIER Marie	Biochimie

#### SECRETAIRE GENERAL DE LA FACULTE - CHEF DES SERVICES ADMINISTRATIFS

POMMARET Maryse

A Monsieur le Professeur Claude RABY  
Doyen de la Faculté de Pharmacie de LIMOGES

Vous nous avez fait, Monsieur le Doyen, un grand honneur en acceptant la présidence de cette thèse.

Nous vous prions de trouver ici le témoignage de notre respectueuse gratitude.

Qu'il nous soit également permis de vous exprimer notre reconnaissance pour l'enseignement et les conseils par lesquels vous avez guidé nos études et que vous nous avez toujours prodigués avec disponibilité et bienveillance.

A Madame Annick ROUSSEAU

Maître de conférences à la Faculté de Pharmacie de  
LIMOGES

Vous nous avez fait l'honneur de guider ce travail et d'en être  
examineur.

En témoignage de reconnaissance pour l'enseignement que  
vous nous avez délivré et pour l'amabilité dont vous avez constamment  
fait preuve ; avec l'expression, Madame, de nos respectueux hommages.

A Monsieur Jean-Christophe AUDOUSSET

Pharmacien, Directeur des approvisionnements de la  
Société COF

Vous nous avez fait l'honneur d'inspirer ce travail et d'en être examinateur. Vous nous aviez, l'an dernier, accueilli et conseillé amicalement au cours d'un stage particulièrement riche et formateur.

Nous vous remercions de cette marque de confiance à notre égard et nous vous prions de trouver ici l'expression de notre reconnaissance.

A Mum, Dad, sisters & brothers,

En vous priant de bien vouloir excuser toutes les "sueurs froides" causées par ces années estudiantines.

Cette thèse vous est dédiée en vous remerciant encore pour tout.

A mes Amis,

Nous nous sommes connus sur les bancs de la Faculté ou en d'autres lieux.

En témoignage de l'amitié qui nous lie et qui, je l'espère, subsistera.

# SOMMAIRE

## **INTRODUCTION.**

### **1. LA RÉPARTITION PHARMACEUTIQUE.**

1.1. PRÉSENTATION.

1.2. LA RÉPARTITION DANS LE CIRCUIT DU MÉDICAMENT.

1.3. LA RÉPARTITION ET SES CARACTÉRISTIQUES.

*1.3.1. ASPECT PHARMACEUTIQUE ET RÉGLEMENTAIRE.*

*1.3.2. ASPECT ÉCONOMIQUE.*

*1.3.3. ASPECT CONCURRENTIEL.*

1.4. LA RÉPARTITION ET L'INFORMATIQUE.

*1.4.1. EVOLUTION.*

*1.4.2. RÔLE.*

### **2. LES "ACHATS".**

2.1. LA FONCTION "ACHATS".

2.2. LA FONCTION "ACHATS" DANS LA RÉPARTITION.

*2.2.1. INTRODUCTION.*

*2.2.2. RÔLE.*

*2.2.3. ACTIVITÉS DU SERVICE "ACHATS".*

*2.2.3.1 LES NÉGOCIATIONS.*

*2.2.3.2. LA GESTION.*

### **3. LA GESTION DES STOCKS.**

3.1. INTRODUCTION.

3.2. ANALYSE DU STOCK GLOBAL.

3.3. ANALYSE D'UN PRODUIT.

3.4. LES SYSTÈMES DE COMMANDE.

#### 4. LA MISE EN PLACE D'UN CALENDRIER D'APPROVISIONNEMENTS.

##### 4.1. PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ COF.

##### 4.2. LE CIRCUIT DU MÉDICAMENT À LA COF.

###### 4.2.1. UN CIRCUIT ORIGINAL.

###### 4.2.2. LES COMMANDES.

###### 4.2.3. LA RÉCEPTION.

###### 4.2.4. LES DONNÉES DU PROBLÈME.

##### 4.3. LA CONSTRUCTION DES CALENDRIERS.

###### 4.3.1. LE CHOIX DES LABORATOIRES.

###### 4.3.2. L'HISTORIQUE DES VOLUMES DE RÉCEPTION.

###### 4.3.3. L'ANALYSE DES RÉSULTATS.

###### 4.3.4. LE JOUR OPTIMAL DE LIVRAISON.

###### 4.3.5. LE DÉLAI DE LIVRAISON.

###### 4.3.6. LA CHARGE DE TRAVAIL PAR ACHETEUR.

###### 4.3.7. LE CALENDRIER PRÉVISIONNEL DE RÉCEPTION.

###### 4.3.8. LE CALENDRIER PRÉVISIONNEL DE COMMANDE.

##### 4.4. LES CONTACTS AVEC LES LABORATOIRES.

###### 4.4.1. LA DÉMARCHE.

###### 4.4.2. LES TYPES DE RÉPONSES.

###### 4.4.2.1. LABORATOIRES DÉJÀ À DATES FIXES.

###### 4.4.2.2. LABORATOIRES ACCEPTANT D'EMBLÉE.

###### 4.4.2.3. LABORATOIRES RÉSERVANT LEUR RÉPONSE.

###### 4.4.3. LE RÉSULTAT.

4.5. L'OPTIMISATION DES COMMANDES.

*4.5.1. LES OBJECTIFS.*

*4.5.2. LA RÉPARTITION DES LABORATOIRES ET FOURNISSEURS.*

*4.5.3. LES PLANNINGS AU JOUR LE JOUR.*

4.6. LE SUIVI.

*4.6.1. AU NIVEAU DES COMMANDES.*

*4.6.2. AU NIVEAU DE LA RÉCEPTION.*

4.7. LES RETOMBÉES.

**CONCLUSION.**

**ANNEXES.**

**BIBLIOGRAPHIE.**

**TABLE DES ILLUSTRATIONS.**

**TABLE DES MATIÈRES.**

# INTRODUCTION

Au service du fabricant, du médecin, du pharmacien, du malade et de la collectivité nationale, le Répartiteur pharmaceutique apparaît comme un maillon indispensable de la chaîne du médicament.

Ce dernier a pour tâche de livrer rapidement, deux à trois fois par jour, toutes les commandes destinées à chacune des officines dont il assure l'approvisionnement. Pour mener à bien cette mission dans un environnement réglementaire contraignant et dans un contexte économique étroit, le Répartiteur stocke et gère une collection de quelques milliers d'articles.

Le service "Achats" exerce une surveillance constante en qualité et en quantité de cette collection. Sa profondeur et sa largeur représentent une charge considérable qui est toutefois allégée par des systèmes de gestion des stocks très élaborés et par le développement de nouveaux outils.

La mise en place de calendriers de commande et de réception à date fixe en est un qui permet au Répartiteur, tout en préservant la qualité de ses services avec l'Officine, de renforcer ses liens avec l'Industrie pharmaceutique.

Les étapes d'une telle optimisation nécessitent ordre, méthode et pragmatisme pour aboutir à un instrument permettant, après une période de rodage, des gains de productivité appréciables.

Première partie :

LA RÉPARTITION  
PHARMACEUTIQUE.

### 1.1. Présentation.

La Pharmacie est en France un secteur qui depuis très longtemps garde une forte identité. Elle comprend trois branches dont les activités, d'amont en aval, sont bien délimitées, indépendantes et totalement complémentaires.

D'aucuns s'accordent à reconnaître que le médicament n'est pas une marchandise comme les autres. Il appartient de sa conception à sa dispensation à un circuit spécifique : le circuit pharmaceutique. Il est courant à ce propos d'évoquer une chaîne du médicament et de parler de la "famille pharmaceutique".(6)

Laboratoires-fabricants, Grossistes-répartiteurs et Pharmacies d'officines sont, en effet, tous des établissements pharmaceutiques dirigés par des pharmaciens et soumis à la tutelle du Ministère de la Santé. Ils assurent conjointement une mission de santé publique devenue évidente dans le système de santé français.

La Répartition, bien qu'elle soit la moins connue, est à part entière une des trois branches de la Pharmacie.

Beaucoup ignorent que chaque jour, par tous les temps, toute officine, même dans les régions les plus reculées de notre territoire national, est approvisionnée en médicaments. En effet, le répartiteur a pour tâche de livrer rapidement deux à trois fois par jour toutes les commandes - n'excédant généralement pas deux à trois produits à la ligne de commande, c'est à dire deux à trois unités par références - aux officines dont il assure l'approvisionnement.(2)

Intermédiaire stratégique, la Répartition est au service du fabricant (rôle de réseau de distribution), du médecin, du pharmacien (rôle de prestataire de service), du malade et de la Santé Publique.

Rouge essentiel de la distribution du médicament, la répartition apparaît dans le circuit pharmaceutique comme la seule organisation permettant à tout pharmacien de l'Hexagone de délivrer tout médicament à un malade dans la journée et ceci grâce à un outil exceptionnel et particulièrement fiable.

Ainsi, la répartition pharmaceutique assure la rapidité et la sécurité des approvisionnements avec au moins une livraison par jour et par au moins un répartiteur aux 22.500 officines de France quelque soit sa localisation.

Madame HUTTIN, Maître de conférences à l'Université de Paris X, écrivait dans son étude économique sur le médicament : "La compétence qui distingue cette profession repose donc sur sa rapidité de livraison de produits fragiles à une clientèle atomisée et dispersée sur l'ensemble du territoire". (10)

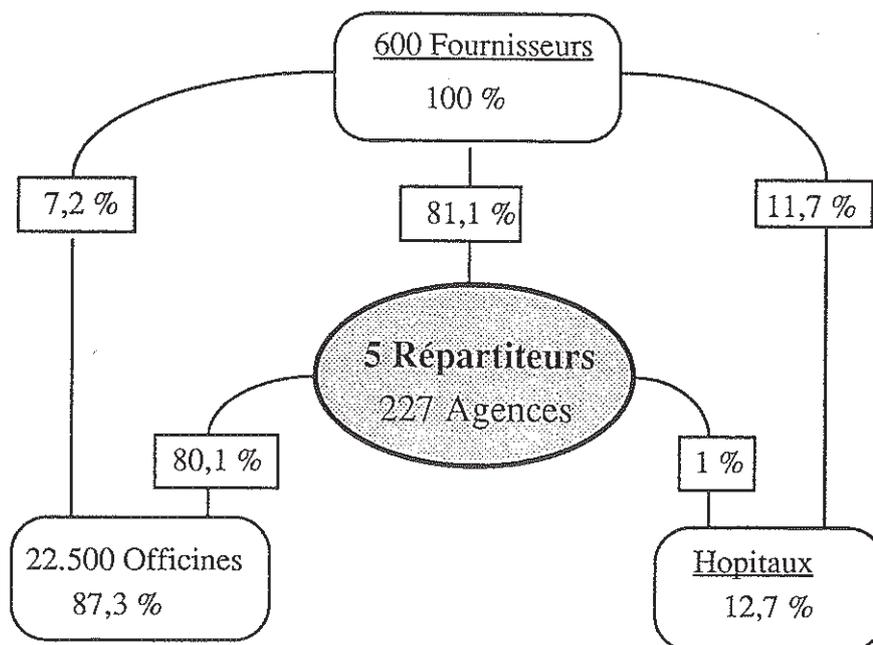
## 1.2. La Répartition dans le circuit du médicament.

A près de 300 Laboratoires-fabricants ayant une activité en France, s'ajoute à peu près autant de fabricants d'articles de parapharmacie diverse. Les Officines dont le nombre représente 22.500 sites de dispensation devraient donc, théoriquement, s'adresser, ce qui est impossible, à près de 600 fabricants.

C'est néanmoins un fait que médicaments et "parapharmacie" sont toujours disponibles dans toutes les Officines où qu'elles soient et par tous les temps grâce aux Grossistes-Répartiteurs.

La bonne implantation des pharmacies à l'échelon national et le fait que toutes bénéficient d'un approvisionnement sûr et rapide permet aux 56 millions de patients virtuels recensés en 1990 de trouver, à proximité de chez eux, tous les médicaments prescrits et donne aux médecins la liberté de prescrire tout l'arsenal thérapeutique.

Pour ce faire, le médicament parcourt, pour aller des uns aux autres, un circuit dans lequel la Répartition apparaît comme la plaque tournante permettant à tout pharmacien de délivrer à tout malade tout médicament dans la journée selon un schéma particulier.



La Répartition pharmaceutique a mis au point des outils exceptionnels, originaux et particulièrement fiables pour assurer sa mission de Santé Publique que bien des secteurs du commerce peuvent lui envier.

Chaque Répartiteur stocke et surtout gère en permanence plus de 20.000 références dont près de 8.000 spécialités pharmaceutiques. Il exerce pour l'industrie pharmaceutique comme pour l'Officine, elle même au service des patients, la fonction clé de stockage-relais.

Les ruptures de stock sont prohibées et aucun médicament n'est un produit à très forte rotation. La consommation moyenne par pharmacie oscille entre une unité tous les huit mois (représentant la moitié des 20.000 références) à deux unités par jour pour les plus fortes rotations.

Chaque pharmacien est contacté via le réseau de France Télécom et livré souvent dans l'heure ou les deux heures suivantes. Les appels et les livraisons sont effectués deux à trois fois par jour selon un planning qui nécessite une organisation rigoureuse.

Les pharmaciens passent 30 % de lignes de commandes unitaires et huit millions de produits sont livrés quotidiennement sur la base de 2,5 millions de lignes de commandes. Le nombre moyen de produits par lignes de commande - entre 3 et 3,5 - est un chiffre particulièrement faible pour un commerce de "gros", d'où le terme de "Répartiteur" couramment employé.(6)

### 1.3. La Répartition et ses caractéristiques.

#### 1.3.1. Aspect pharmaceutique et réglementaire.

Le médicament distribué par la Répartition n'est pas une marchandise quelconque. C'est un produit de première nécessité, urgent, avec des dates limites de consommation ou péremption courtes, souvent dangereux voire toxique, soumis parfois à des contraintes (listes, chaîne du froid), souvent remboursable par la Sécurité Sociale et des organismes complémentaires.

Ces spécificités sont donc inscrites dans des dispositions légales et réglementaires. Ainsi, l'arrêté du 3 Octobre 1962 impose à tout Répartiteur :

- de déclarer son secteur géographique d'activité aux Pouvoirs Publics,
- de disposer, en permanence, pour ce secteur d'activité :
  - + d'un stock correspondant à un mois de ventes,
  - + d'au moins les deux tiers des spécialités commercialisables,
- d'être en mesure de fournir tout médicament à tout pharmacien du secteur d'activité déclaré dans les 24 heures.

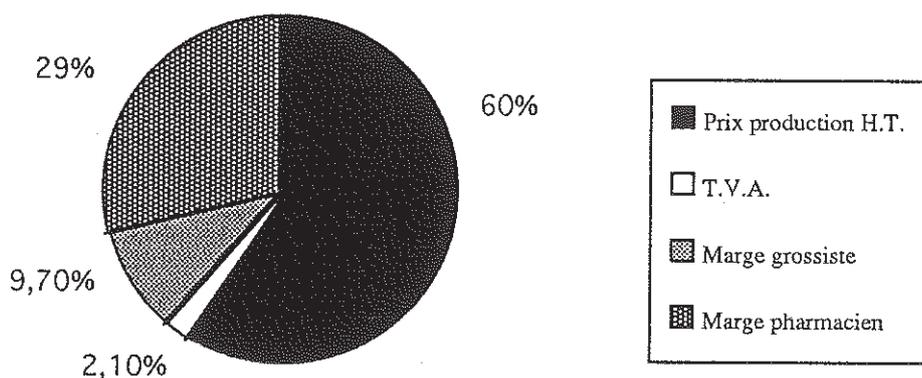
Un stock minimum et des obligations de livraison sont donc nécessaires à l'activité de répartition pharmaceutique. Des dispositions contenues dans le Code de la Santé Publique (Articles L.511, L.512, L.521, L.569, L.596, R 5105, R.5106, R 5107, R.5115-1, R.5115-3-4-5-6) (annexe 1) imposent à chaque Répartiteur d'être pharmacien - inscrit en section C de l'Ordre des Pharmaciens -, d'avoir un pharmacien responsable par établissement - inscrit en section D de l'Ordre des Pharmaciens - et, en fonction de l'importance de l'effectif, de salarier des pharmaciens-assistants.(1)

### 1.3.2. Aspect économique.

Les trois branches de la Pharmacie sont soumises à une réglementation dérogatoire au droit commun qui conduit les Pouvoirs Publics à fixer les prix des médicaments et par conséquent les marges.

La rémunération du répartiteur est ainsi fixée pour la majeure partie de son activité (85 %) par une marge qui est actuellement de 9,7 % du prix d'achat H.T. pharmacien (arrêté du 04.08.1987) ; abaissée à 8,50 % en y intégrant la contribution exceptionnelle de 1,2 % du C.A.(DDOS du 21.12.1991, reconduite en 1992).(11)

En prenant en compte cette marge et celle du pharmacien d'officine, le prix d'une spécialité médicale remboursée par la Sécurité Sociale se décompose selon le schéma suivant:



### LE PRIX D'UNE SPÉCIALITÉ MÉDICALE REMBOURSÉE.(6)

La répartition pharmaceutique, ainsi que l'officine, n'a aucune action sur les marges ni même sur les prix des médicaments. Ils sont fixés après négociation entre les autorités de tutelle et les laboratoires - fabricants. Les autorisations de mise sur le marché (A.M.M.), dont les laboratoires sont titulaires, sont accordées au vu des effets thérapeutiques, des coûts de fabrication et des coûts de distribution.

A l'aube du grand marché européen, cette marge, appliquée aux prix les plus bas, est l'une des plus faibles d'Europe comme en témoigne le tableau ci dessous.

Pays	Marge	Pays	Marge
Autriche	17,50	Belgique	12,72
Pays-Bas	15,70	Grande-Bretagne	12,10
Suisse	15,00	Espagne	12,00
Allemagne	14,50	Italie	10,66
Luxembourg	14,50	France	9,70

### LES MARGES EUROPÉENNES.(6)

Il faut toutefois relativiser ces chiffres car si la marge est très faible, le volume est assez considérable. L'ensemble de la Répartition a réalisé, en 1991, plus de 65 milliards de francs de Chiffre d'Affaire H.T., la progression en valeur par rapport à l'exercice de 1990 étant de + 7,16 %. Il n'en reste pas moins que cette profession exerce son activité dans un contexte économique étroit.(11)

#### 1.3.3. Aspect concurrentiel.

De part la réglementation, le répartiteur ne peut choisir ses fournisseurs mais le pharmacien d'officine peut quant à lui mettre en concurrence deux voire trois répartiteurs ainsi que le circuit dit "court" (dépositaires, fabricants en direct).

Tous les établissements de répartition vendant les mêmes produits au même prix, la sélection s'opère sur d'autres critères que le seul aspect financier.

Le grossiste-répartiteur est un prestataire de services qui se met à la disposition des pharmacies. Son rôle ne se limite pas à la prise de commande et à la livraison de produits pharmaceutiques.

Il participe de façon active à la vie de l'entreprise Pharmacie en lui proposant toute une gamme de services dont la liste ci-dessous n'est pas exhaustive :

- appels et livraisons à heures fixes,
- catalogue collection sur microfiches,
- conseils en agencement et merchandising,
- télétransmission des commandes,
- inventaire annuel,
- statistiques diverses,
- conseils de gestion,
- banques de données accessible par Minitel (interactions, phytothérapie, équivalences étrangères),
- informatique officinale,
- service téléphonique de renseignements,
- conseils pour une première installation,
- stages de formation de l'équipe officinale...

Par conséquent, les répartiteurs se livrent une concurrence entre eux plus au niveau de la qualité des services proposés que d'un point de vue strictement d'ordre financier. Les possibilités de remise sur les spécialités ; incitation à une meilleure productivité et à une meilleure gestion tant à l'officine que chez le répartiteur ; sont d'ailleurs plafonnées à 2,5 % depuis Juillet 1991 (DDOS du 04.08.1991) et ont représenté pour 1991 un montant de 2,29 milliards de francs.(11)

Les critères de choix de tel répartiteur plutôt qu'un autre par le pharmacien sont assez subjectifs et reposent sur des hypothèses telles que sa position (leader français ou régional), la relation établie avec le commercial de l'établissement choisi, son taux de service proposé, attendu ou réalisé par exemple.

Ainsi, le répartiteur n'apparaît pas en position de force. Il ne peut choisir ni ses fournisseurs, ni ses produits, ni ses clients. Malgré tout une organisation très sophistiquée caractérise cette profession qui s'adapte à la fois au marché et aux impératifs de la Santé.

## 1.4. La Répartition et l'informatique.

### 1.4.1. Evolution.

- 1962 : Mise en place de l'informatique au niveau de la facturation, de la comptabilité, de la paye.
- 1970 : Développement de l'informatique appliquée à la gestion interne (stock, magasin, saisie).
- 1974 : Télétransmission en aval (répartiteurs - pharmaciens) à l'aide de terminaux de passation automatique des commandes.
- 1985 : Micro-informatique.
- 1992 : Télétransmission en amont (répartiteurs - fournisseurs) à l'aide d'Edipharm, messagerie électronique.(13)

### 1.4.2. Rôle.

D'une manière générale, le rôle de l'informatique est d'assurer le transfert des informations, d'analyser celles-ci pour permettre aux différents utilisateurs de prendre les bonnes décisions au bon moment et de répéter les tâches qui peuvent l'être sans l'intervention humaine.(13)

+ Le service Informatique (au niveau du Siège).

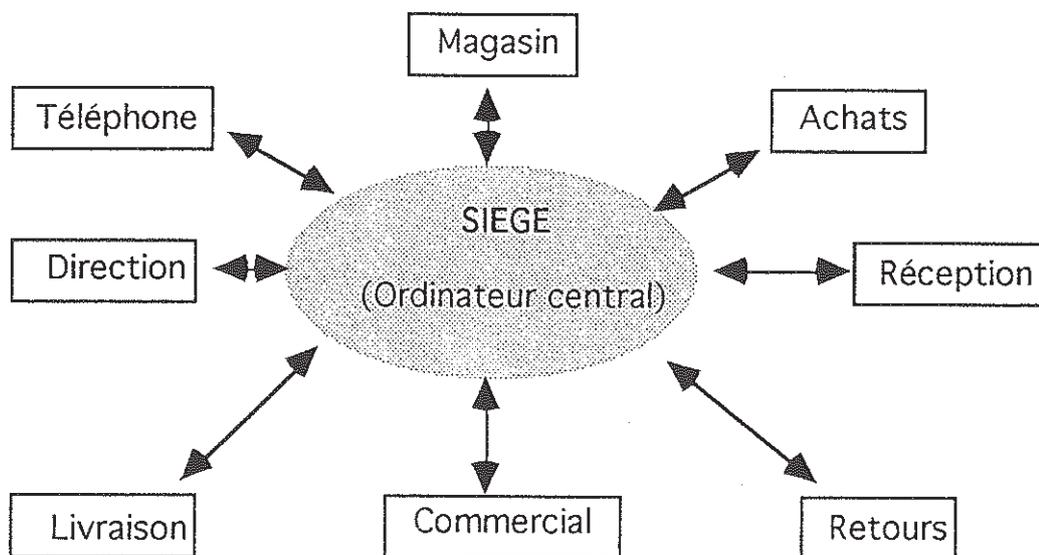
Son rôle est :

- de centraliser les informations en provenance des agences pour les services techniques, administratifs et commerciaux.
- d'émettre et de recevoir des informations de type administratif ou commercial pour un traitement tant interne qu'externe à l'entreprise.
- d'analyser, pour chaque service, les données reçues et d'élaborer des tableaux de synthèse. L'élaboration de propositions de quantités à commander pour le service "Achats" en est une illustration.
- de suivre et contrôler le bon fonctionnement des matériels et logiciels de l'entreprise (siège et agences).
- d'assurer le développement et la mise en place de nouveaux outils, ceci en étroite collaboration avec les futurs utilisateurs de ces outils.

De par son rôle d'approvisionnement des officines, la répartition génère un certain nombre de flux d'informations:

+ Flux internes à l'entreprise.

Ils concernent les échanges de données informatiques entre les différents services du siège avec ceux des agences comme le montre l'illustration ci dessous.

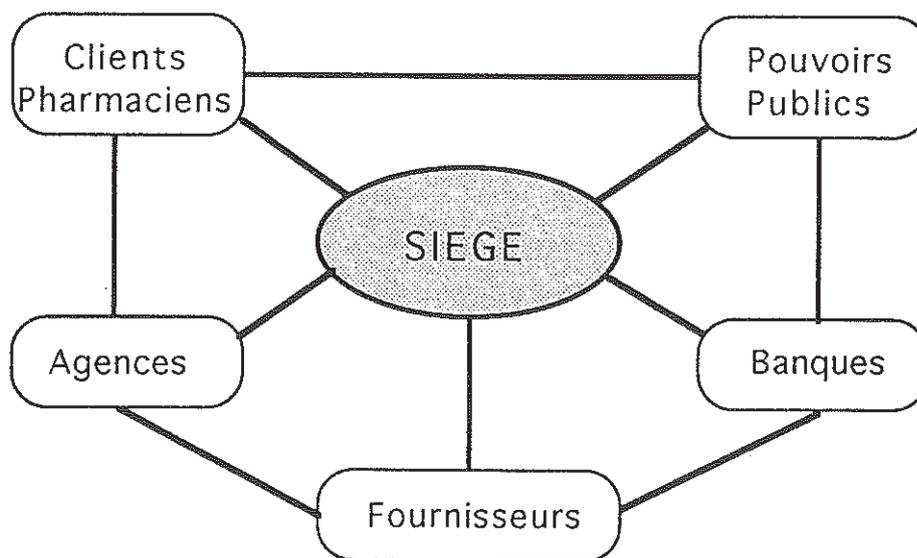


#### LES FLUX D'INFORMATION DANS L'ENTREPRISE.

+ Flux externes à l'entreprise.

Une entreprise de répartition communique également avec l'extérieur et échange des données avec ses partenaires de façon rapide et fiable.

Le schéma ci après illustre les flux existants entre un répartiteur et ses principaux partenaires quotidiens.



L'ENTREPRISE ET SES RELATIONS EXTERNES.

Ainsi, pour assurer ses besoins propres, l'informatique des entreprises de répartition intervient au niveau de travaux administratifs comme la facturation, la comptabilité ou les approvisionnements. Et, ce qui est plus spécifique, elle permet la préparation des commandes, la gestion automatique des stocks ou le pilotage de systèmes assurant le "picking" des produits en magasin.

Quelle que soit leur taille, les 227 établissements de répartition sont équipés de systèmes informatiques dont la capacité totale est tout à fait exceptionnelle - de l'ordre de 500.000 K octets. Ce qui fait figurer la répartition pharmaceutique parmi les secteurs les plus évolués de tout le commerce, toutes branches confondues. (6)

Deuxième partie :

LES "ACHATS".

## 2.1. La fonction "Achats".

La fonction "Achats" d'une société possède une caractéristique intéressante : Elle est orientée vers l'extérieur de l'entreprise. En effet, elle est constamment en relation avec l'environnement ; si elle est le plus souvent en contact avec l'amont - les fournisseurs -, elle ne peut et ne doit oublier l'aval - les pharmaciens clients - afin d'être à l'écoute de leurs besoins.

La fonction "Achats" devrait être considérée comme une des fonctions majeures de l'entreprise au même titre que les fonctions commerciales, financières, de production, de recherche ou de développement. (7)

"Bien savoir acheter est aussi important que bien vendre et bien fabriquer", écrit Monsieur Fayol. "C'est parce que l'achat est la fonction de l'entreprise qui influence le plus immédiatement le profit : Chaque franc économisé dans les achats s'ajoute directement au profit et une réduction, même modérée, du coût des achats se traduit par un accroissement plus que proportionnel de la rentabilité. C'est ce que l'on appelle l'effet multiplicateur des achats." (10)

Dans le même esprit, le n° 876 de "Courrier Cadres" souligne que : "Les économies réalisées par les acheteurs ont des effets directs sur les résultats financiers. Pour redresser les comptes d'une société, un gain de quelques points réalisé par les achats est généralement plus profitable qu'une croissance à tout crin des ventes." (5)

L'auteur du fascicule "Marketing" écrit également : "Cette fonction importante peut encore aujourd'hui être considérée comme relativement mineure par bien des dirigeants et cadres supérieurs ; peut-être parce que comme pour la fonction commerciale il y a vingt ans, elle paraît, vu de l'extérieur, "facile" et peu technique". (7)

La situation semble avoir évolué puisque l'on considère maintenant l'acheteur comme un homme d'influence, un spécialiste du renseignement économique. La fonction est devenue stratégique et contribue par son efficacité aux performances globales de l'entreprise.

Il s'agit pour l'acheteur, donc pour l'entreprise, de réaliser le meilleur équilibre possible entre :

- les souhaits de la clientèle - par le canal du service commercial - qui sont d'élargir la collection d'une part et
- la limitation des immobilisations financières qui est de restreindre la collection d'autre part.

Les négociations sont diverses et portent généralement sur les conditions de paiement, d'approvisionnement (quantité minimum de commande), les escomptes financiers, les accords de reprise ou d'avoirs.

Les discussions peuvent concerner toutes les étapes de la vie d'un produit ; son lancement (mise en place), son ascension, sa maturité et son déclin (conditions de reprise).

Selon le marché abordé, les caractéristiques de la négociation seront quelque peu différentes.

+ Le marché des produits de "prescription".

Il représente 85 % des achats et, étudié suivant un plan de marketing, le "mix" de cette catégorie se décompose en quatre points classiques :

. *Produit*, son choix n'est pas possible (obligation de détention donc d'achat).

. *Prix*, il est fixé par les autorités de tutelle.

. *Action commerciale*, réalisée par les visiteurs médicaux des Laboratoires, elle s'adresse aux médecins qui sont alors leurs "clients".

. *Distribution*, les deux volets logistiques et financiers constituent les variables sur lesquelles l'acheteur peut exercer une influence.

- Plusieurs éléments composent la partie logistique :

- la fréquence de commande,
- les délais de livraison,
- la qualité de service.

- L'unique variable financière est la condition de règlement : En raison de la masse financière que représente le marché des produits de prescription et des délais de paiement accordés aux pharmaciens, le répartiteur cherche à obtenir un équilibre ou un avantage financier par ce biais.

## 2.2. La fonction "Achats" dans la Répartition.

### 2.2.1. Introduction.

La fonction "Achats" d'une entreprise de Répartition pharmaceutique est particulière dans la mesure où elle a une activité de prestataire de service, de négoce et donc ne produit rien (en terme industriel) mais achète des produits finis pour les revendre sans transformation. D'autre part, ces produits sont dans la majorité des cas des médicaments et par conséquent soumis à une réglementation très stricte.

Le répartiteur est tenu à l'obligation de détenir les produits -médicaments - des fabricants - Laboratoires -. Pour un produit donné, il n'a pas le choix de son fournisseur puisqu'il n'en existe qu'un seul.

### 2.2.2. Rôle.

\* Assurer les approvisionnements de l'entreprise, c'est à dire l'acquisition de produits en vue de leur revente ultérieure.

Son rôle est primordial puisqu'en effet, l'activité de base d'une société de répartition est d'approvisionner les officines. Par conséquent, il apparaît évident que si son propre système d'approvisionnement fonctionne mal, l'entreprise ne pourra pas assurer son rôle, ni atteindre ses objectifs.

Cependant si son rôle est fondamental, (la société qui n'achèterait pas, ne pourrait vendre et n'aurait alors plus de raison d'exister), il ne se suffit pas à lui même. Une coopération avec les autres fonctions de l'entreprise est indispensable à sa réussite. Ainsi, par exemple, le service "Achats" ne pourrait, en 1993, fonctionner sans le service "Informatique" qui lui même dépend pour une bonne part de l'existence et des besoins de ce dernier.

\* Organisation générale.

Trois types de fonctionnement d'un service "Achats" se distinguent au sein d'entreprises de répartition :

- Achats *décentralisés*.

Toutes les commandes sont directement effectuées au niveau des agences ;  
O.C.P.- Office Commercial Pharmaceutique par exemple.

- Achats *semi-décentralisés*.

Une partie des commandes s'effectue au niveau des agences, le reste est traité par le siège de la société. Les C.E.R.P.- Coopératives d'Exploitation et de Répartition Pharmaceutique - en sont l'illustration.

- Achats *centralisés*.

Les négociations et les commandes sont gérées par le service central des achats du siège et sont valables applicables pour l'ensemble des agences de l'entreprise. La C.O.F.- Société Anonyme des Pharmaciens du Centre Ouest fonctionne selon ce mode.

\* Organisation interne.

Selon l'importance de l'entreprise, les services sont plus ou moins étoffés et d'une manière générale, ils sont organisés de la façon suivante.

Un directeur (ou responsable) qui assure, en plus de sa fonction d'animateur et de manager, une fonction d'acheteur. Il est le plus souvent entouré de collaborateurs et l'activité est répartie en deux secteurs (Spécialité et Parapharmacie) ou en cinq domaines (Spécialités, Parapharmacie "pure", produits Vétérinaires, produits Diététique et Accessoires).

### 2.2.3. Activités du service "Achats".

Deux activités principales très différentes constituent l'essentiel de la fonction "Achats" :

- *Négociation.*
- *Gestion.*

La première fait surtout appel aux qualités relationnelles donc humaines, il s'agit d'assurer des échanges divers avec les fournisseurs. Ils vont donner lieu à des achats de produits qui entraîneront une création de stocks, ce qui va nécessiter un suivi et une gestion.

L'activité de gestion, couplée à l'informatique, nécessite de la rigueur et de la méthode. Elle peut être scindée en deux parties :

- La gestion des stocks,

qui consiste à éviter la ruptures des produits demandés par les officines tout en évitant les sur-stocks, générateurs d'immobilisations financières.

- La mise à jour,

qui a pour rôle essentiel de tenir à jour en permanence le fichier informatique en ce qui concerne les prix et les marges négociées de l'ensemble de la collection.

#### 2.2.3.1 Les négociations.

Les négociations représentent une activité qu'il est possible de qualifier de base puisqu'elles sont préliminaires à un acte d'achat et engendrent ensuite diverses opérations de gestion.

Elles ont lieu entre le service "Achats" d'un répartiteur et les laboratoires. Elles donnent lieu, entre autres, aux décisions de référencement ou de non référencement lorsque le choix est possible. La position de la concurrence ainsi que la notion de gamme peuvent intervenir dans le choix de l'acheteur.

+ Le marché du "non prescrit".

. *Produit*, choix de gamme avec référencement ou non.

. *Prix*, il est plus ou moins libre, calculé en partie en fonction des volumes commandés.

. *Action commerciale et Distribution*, des accords de collaboration, de promotion et d'animation des ventes se mettent en place entre répartiteurs et fabricants en direction des pharmaciens.

Ainsi, le pouvoir de négociation avec les fournisseurs est limité notamment en raison de la réglementation existante. L'obligation de détenir un assortiment d'au moins des deux tiers des spécialités et de les livrer en 24 heures rend les répartiteurs très dépendants de leurs fournisseurs. La livraison en 24 heures et surtout la concurrence impliquent de détenir davantage que l'assortiment obligatoire. L'ensemble des spécialités commercialisées est géré pour offrir le meilleur taux de service à l'officine.(10)

La marge de manoeuvre est donc très réduite face aux fournisseurs car elle porte le plus souvent sur les seules conditions de règlement et de logistiques.

#### 2.2.3.2. La gestion.

Une grande partie des négociations va se traduire par une prise de commande et un référencement. Il va s'ensuivre la constitution d'un stock qui devra être suivi et géré.

Le suivi du stock est étroitement couplé à l'informatique et consiste essentiellement à la mise à jour du fichier des produits. Ce fichier comprend le plus souvent entre 15.000 et 20.000 références selon les agences. Il est nécessaire de vérifier le respect, de la part des fournisseurs, de l'application des conditions et marges obtenues au terme des diverses négociations ; de mettre à jour les changements de prix par rapprochement avec les factures. Il faut également codifier les nouveaux produits avec leurs caractéristiques (code CIP, code interne, prix, poids, volume, dimensions, emballage, sous-emballage), dé-référencer les produits supprimés de la collection.

La bonne tenue et la mise à jour rigoureuse de la collection sont indispensables à la (sur)vie de l'entreprise. En effet, les marges étant très faibles, une petite erreur à la source est répercutée au niveau de toutes les agences du répartiteur et des pertes plus ou moins lourdes s'ensuivent qui ne peuvent plus alors être rattrapées.(14)

La collection étendue d'un répartiteur est en perpétuel mouvement et sa mise à jour nécessite une attention quotidienne et rigoureuse.

De même, la gestion des stocks est impérative car le répartiteur ne peut se trouver en rupture pour principalement deux motifs :

- Un motif de Santé Publique ; en cas de rupture il remet son rôle et son efficacité en question.
- Un motif économique ; des ventes manquées de son propre fait nuisent à son équilibre financier et, peut être plus encore, à son image de compétence face à ses clients-pharmaciens.

Ainsi, cette gestion consiste à organiser un flux d'entrée de marchandises compatible avec, d'une part le niveau de service attendu par la clientèle ou tout au moins suffisant pour le conserver, et d'autre part avec les ressources financières ou de crédit dont l'entreprise dispose. Les stocks immobilisent du capital et les taux d'intérêts sont élevés. Le coût de possession du stock, c'est à dire la partie des coûts internes liés exclusivement au stockage (hébergement + frais financiers) peut représenter jusqu'à 30 % de la valeur du stock. Ce qui est une bonne raison pour ne pas traiter les stocks comme un problème mineur et encourage une optimisation toujours plus poussée.(5)

La tâche du gestionnaire consiste d'abord à avoir une connaissance parfaite des produits à gérer, ensuite à choisir les moyens nécessaires pour satisfaire les deux exigences - commerciales et financières - qui agissent en sens contraire sur le niveau des stocks.

**Troisième partie :**

**LA GESTION DES STOCKS.**

### 3.1. Introduction.

La gestion des stocks est une discipline consistant principalement à déclencher les réapprovisionnements sur la base de modèles indiquant des consommations et des prévisions de vente. Chaque produit doit être considéré comme un cas particulier et sa gestion doit être adaptée en fonction :

- de sa participation dans le chiffre d'affaire total,
- de sa fréquence de sortie ou rotation.(9)

### 3.2. Analyse du stock global.

Le stock global ou collection d'un répartiteur est compris entre 14.000 références pour un petit établissement relié à un autre et 20.000 articles pour les plus importants. Ces derniers ont généralement une vocation de magasin central alimentant de plus petites unités en articles de très faible rotation.

La collection varie dans le temps et les chiffres ci-après donnent un aperçu de sa composition.(9)

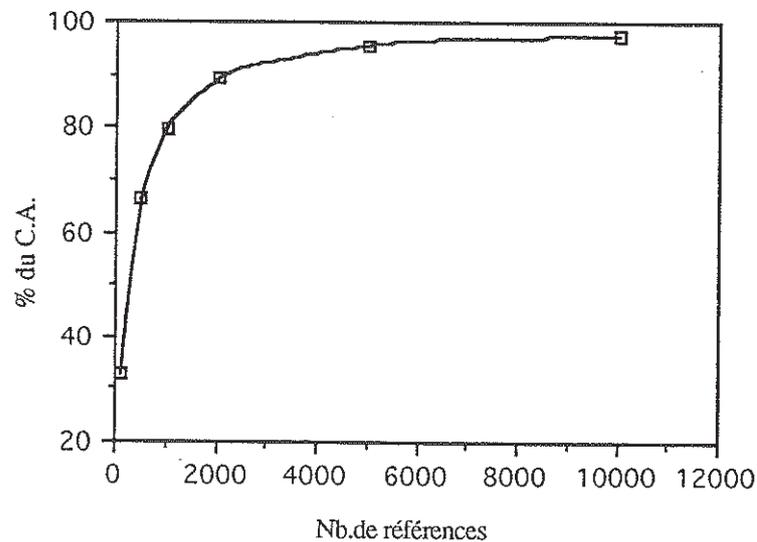
	<u>Nombre</u>	<u>Part dans C.A.</u>
+ SPECIALITES NORMALES REMBOURSEES	4.100	85,10 %
+ SPECIALITES NORMALES NON REMBOURSEES	840	4,60 %
+ SPECIALITES "GRAND PUBLIC"	1.860	2,70 %
+ COSMETOLOGIE - DERMATOLOGIE	3.000	1,75 %
+ ACCESSOIRES :		
- Médicaux : Aiguilles, seringues, sondes, ...	)	
- Bébés : Couches, changes,...	)	
- Cotons, pansements, bandes, bas à varices, orthopédie	)	
	6.840	3,00 %
+ DIETETIQUE	2.330	1,65 %
+ MEDICAMENT VETERINAIRE	500	0,10 %
+ DIVERS (droguerie, homéopathie, herboristerie)	2.500	1,10 %
	<hr/>	
TOTAL :	21.970	

La collection d'un répartiteur apparait large et variée. Il faut toutefois garder présent à l'esprit qu'elle est en perpétuel mouvement ; le nombre des spécialités a tendance à diminuer, celui de la "papapharmacie" (au sens large) à augmenter. Tous les ans, 1.000 nouveaux produits voient le jour et autant disparaissent.

A l'aide de l'informatique, il est possible de connaître la distribution des références à partir de leurs valeurs de sortie et d'immobilisation. Les produits sont alors classés par valeur décroissante en trois catégories ABC :

- Catégorie A : Comprend 10 à 20 % des références représentant 80 % de la valeur des sorties. Ces produits sont les plus rentables.
- Catégorie B : Comprend 20 à 40 % des références suivantes qui, cumulées avec les précédentes, génèrent 95 % de la valeur des sorties.
- Catégorie C : Comprend 70 à 40 % des références sortant très peu et ne "pesant" que 5 à 10 % du chiffre d'affaires.

L'application à la répartition pharmaceutique de la règle des 20 - 80 (20 % des articles générant 80 % du C.A.) donne la courbe de PARETO ci-dessous :



COURBE DE PARETO.

Il apparait donc que :

- 80 % des ventes sont dues à 1.000 articles,
- 95 % des ventes sont dues à 4.400 articles,
- 5 % des ventes sont dues à 16.000 articles.

Et ainsi, seuls 1.000 ou 4.400 produits comptent vraiment dans la gestion du stock. 16.000 articles ont des sorties si faibles qu'ils sont presque ingérables par une méthode sophistiquée. Ils seront uniquement approvisionnés et le gestionnaire devra se méfier des risques de sur-stock et d'obsolescence.(9)

### 3.3. Analyse d'un produit.

Pour un produit donné en stock à un moment donné, celui-ci se décompose en plusieurs fractions :

$$\begin{array}{r}
 \text{STOCK CYCLIQUE} \\
 + \text{STOCK DELAI} \\
 + \text{STOCK SECURITE} \\
 \hline
 \text{STOCK TOTAL}
 \end{array}$$

Le stock cyclique est la fraction du stock achetée pour satisfaire les demandes entre deux commandes.

Le stock délai est la fraction du stock achetée pour satisfaire la demande entre l'envoi d'une commande et sa livraison. Ce délai est variable d'un fournisseur à l'autre et nécessite d'être connu pour une bonne gestion.

Enfin, le stock sécurité est la fraction du stock achetée pour couvrir les aléas des livraisons ou des ventes exceptionnelles par exemple.

Si la demande est forte, cela se traduira par une rupture et donc une insatisfaction de la clientèle. Au contraire, si la demande est faible, il y aura sur-stock avec coûts financiers supplémentaires. La dualité commerciale et financière se retrouve à ce niveau. La détermination du niveau optimal de stock résulte de l'analyse des erreurs de gestion passées. Cela consiste, par exemple, à comparer sur les douze derniers mois les 12 ventes mensuelles réelles avec les 12 prévisions de vente du système informatisé.

L'espace de liberté du gestionnaire se retrouve également dans ce rapport :

Coût global de gestion

---

Niveau de rupture de stock

Le coût global de gestion représente le prix de revient d'une commande et sous-entend deux notions distinctes :

- Le coût d'ordre d'un réapprovisionnement correspond aux frais de passation d'une commande. Ce sont le timbre, l'enveloppe, le papier, le télex, l'inventaire physique, la réception, le plaçage de cette commande et les frais de personnel. Ce coût est fixe et indépendant de la valeur de la commande.

- Le coût de maintien en stock correspond aux frais de stockage qui sont directement proportionnels à la valeur du stock immobilisé et aux taux d'intérêts lorsqu'il est financé par emprunt bancaire.

Ces deux notions sont toujours inhérentes à une commande et il existe un nombre de commandes pour lequel l'addition de ces deux coûts passe par un minimum. C'est la fréquence économique de commande.

Les deux exemples suivants permettront au lecteur de mieux appréhender cette définition de la fréquence économique de commande.

Admettons que le coût d'ordre d'une commande - calcul informatique, télex, réception, frais de personnel - soit de l'ordre de 5,00 F et que le coût de maintien en stock soit financé par emprunt bancaire au taux de 13 %. Le stock immobilisé correspond à la moyenne des produits entre deux commandes.

\* Une agence de répartition peut avoir besoin pour une année de 100 tétines à 2,50 F, articles peu onéreux de faible vente. Ces tétines sont revendues 3,00 F aux pharmaciens soit une marge de  $0,50 \times 100 = 50$  F

Si 12 commandes sont réalisées,

- Coûts d'ordre :  $12 \times 5,00 = 60,00$  F

- Coûts de maintien en stock :  $(100 / 12 \times 2) \times 2,50 \times 13 \% = 1,35$  F

- Coût global :  $60,00 + 1,35 = 61,35$  F c'est une perte.

Si une seule commande annuelle est passée,

- Coûts d'ordre :  $1 \times 5,00 = 5,00 \text{ F}$
- Coûts de maintien en stock :  $(100 / 2) \times 2,50 \times 13 \% = 16,25 \text{ F}$
- Coût global :  $5,00 + 16,25 = 21,25 \text{ F}$

\* Cette même agence stocke d'autre part un produit cher et de forte vente, 30.000 unités de Tagamet 400\* sont achetées à 95,40 F et vendues à 105,65 F en une année.

Si une seule commande annuelle est passée,

- Coûts d'ordre :  $1 \times 5,00 = 5,00 \text{ F}$
- Coûts de maintien en stock :  $(30.000 / 2) \times 95,40 \times 13 \% = 186.030,00 \text{ F}$
- Coût global :  $5,00 + 186.030,00 = 186.035,00 \text{ F}$

Si 12 commandes sont réalisées,

- Coûts d'ordre :  $12 \times 5,00 = 60,00 \text{ F}$
- Coûts de maintien en stock :  $(30.000 / 12 \times 2) \times 95,40 \times 13 \% = 15.502,50 \text{ F}$
- Coût global :  $60,00 + 15.502,50 = 15.562,50 \text{ F}$

A travers ces deux exemples, il apparaît que pour les produits peu cher et de faible vente, les coûts d'ordre sont démesurés et ils seront donc commandés le moins souvent possible. Alors que pour les produits chers et de forte vente, ce sont au contraire les coûts de maintien en stock qui sont élevés ; ils seront commandés le plus souvent possible en petites quantités.

A l'aide de l'outil informatique, il est possible de déterminer pour chaque article sa fréquence optimale de commande ou rotation. Un produit de forte rotation sera commandé chaque semaine ; pour une rotation moyenne, ce sera une commande bi-mensuelle et une commande mensuelle ou trimestrielle pour les autres références.

### 3.4. Les systèmes de commande.

Les fournisseurs de la répartition pharmaceutique sont nombreux - près de 600- et le gestionnaire doit faire face à des contraintes indépendantes de sa volonté. Des minima par produit ou par commande sont parfois requis pour bénéficier de barèmes dégressifs ou du franco de port. Pour les produits éthiques, une disposition réglementaire a longtemps stipulé que le prix grossiste H.T. agréé par la Sécurité Sociale était un prix franco ; cette disposition n'existe plus mais les habitudes restent. Des quantités sont arrondies d'autorité par le laboratoire au standard d'emballage.

Les systèmes de commande sont donc liés à ceux des fournisseurs mais, d'une façon générale, deux types se distinguent :

- Le système à dates fixes déclenche la commande d'un laboratoire précis à une date précise selon un calendrier d'achat précis et de réception précis également. Tout en sachant que les délais de livraison échappent au répartiteur et au fournisseur qui sont tous deux dépendant du transporteur. Cet inconvénient n'est pas le seul puisque le besoin n'entraîne pas forcément la commande et il peut alors y avoir une rupture de stock.

- Le système à seuil ou à niveau minimum autorise par contre une date aléatoire car la commande est mise en oeuvre lorsque le niveau du stock atteint une quantité déterminée. Cette quantité représente souvent la somme du stock délai et du stock sécurité, notions évoquées au paragraphe précédent.

Il peut également y avoir un compromis et c'est alors la gestion à deux niveaux où l'agence centrale traite ses commandes à date fixe et approvisionne ses agences lorsque leurs niveaux de stock sont minimums. Ce système de gestion permet d'éviter la création de stocks de sécurité importants avec risques élevés de perte et d'immobilisation financière pour les produits de petite vente, produits qui font partie de la catégorie C - 70 à 40 % des références générant 5 à 10 % du C.A.

Quatrième partie :

LA MISE EN PLACE  
D'UN  
CALENDRIER  
D'APPROVISIONNEMENT.

Pour augmenter sa productivité tout en améliorant son niveau de service envers les pharmaciens, la répartition développe chaque jour de nouveaux outils. L'un de ceux-ci est le développement de calendriers d'approvisionnement à dates fixes. Les étapes de sa mise en oeuvre sont décrites dans les pages suivantes au travers de l'exemple de la société COF.

#### 4.1. Présentation de la Société COF.

La Société Anonyme des Pharmaciens du Centre Ouest, sigle COF, est composée de huit agences. La plus importante est couplée au siège et au magasin central à Niort. Les autres établissements sont à La Rochelle, Angers, Saumur, La Roche-sur-Yon, Angoulême, Le Mans et Poitiers.

La société COF est un répartiteur pharmaceutique qui dessert les régions du Poitou-Charente et des Pays de la Loire avec plus particulièrement les départements suivants:

- Charente,
- Charente-Maritime,
- Deux-Sèvres,
- Vienne,
- Vendée,
- Maine et Loire,
- Sarthe,
- Mayenne.

Ce Répartiteur est la troisième entreprise du département des Deux-Sèvres, il est leader sur sa région avec plus de 50 % de parts de marché. Du point de vue national, il représente 3,5 % du marché avec un chiffre d'affaires avoisinant les 2,2 milliards de francs.

La société COF a été fondée en 1923 par des Pharmaciens de Niort. A l'origine ce groupement leur permettait déjà d'optimiser leurs approvisionnements auprès des fournisseurs, laboratoires et droguistes. De Niort, l'activité de la société s'est rapidement étendue au reste du département puis par sa réputation, aux départements limitrophes. Des agences ont été créées ou sont entrées au sein de la société de 1950 ( La Rochelle ) à 1990 ( Poitiers ).

La société COF compte près de 1200 sociétaires et approvisionne une petite centaine de pharmacies d'établissements de soins gérées par des Pharmaciens.

C'est une société confraternelle dont la forme juridique en est la preuve. En effet, cette société anonyme coopérative à capital et personnel variables ne livre que ses sociétaires qui possèdent au minimum dix actions de 100 francs. Tous les membres du conseil d'administration sont des Pharmaciens d'officine ; leur nombre maximum est de douze avec un mandat de six ans renouvelable. Chaque année, le conseil désigne un Président, un Vice-Président et un Secrétaire. Le Président est de droit Directeur Général de la société et deux assemblées générales ont lieu par exercice.(14)

Cette structure juridique permet d'échapper aux Offres Publiques d'Achat, à la cotisation organique, à l'impôt sur les sociétés (les 42 % imposables ne sont prélevés que sur les dividendes versés). L'inconvénient qui en résultait, à savoir l'impossibilité d'accéder au marché des capitaux n'est plus. Depuis la loi du 13 Juillet 1992 instaurant la modification des statuts des coopératives, il est désormais possible d'augmenter son capital à hauteur de 33 %.

En Avril 1989, la société COF entre dans le groupe ERPI, Européenne de Répartition Pharmaceutique et d'Investissement. C'est une société holding qui regroupe trois sociétés leader dans leur région, le groupe THOMAS S.A.(Sud) , le groupe CPC (Centre) , et la COF (Centre-Ouest) ainsi que la SIF au Portugal. Ces entités, tout en conservant leur identité, rassemblent des moyens de financement, de coordination et de développement. ERPI représente un chiffre d'affaire de 9 milliards de francs, près de 15 % du marché national avec 37 agences de répartition, 7500 pharmaciens clients et 2200 salariés dont 54 Pharmaciens.(8)

En Avril 1991, elle décide d'appartenir, dans le cadre d'ERPI, à une entité de taille plus importante encore : ALLIANCE SANTE. Cette structure rassemble outre le groupe ERPI, le groupe Ile de France Pharmaceutique (IFP Santé) ; Alleanza Farmaceutica, répartiteur italien et Cofarès, répartiteur espagnol. L'Alliance Santé devient, avec une couverture de 67 agences, le pôle d'équilibre de la répartition française. Elle représente 30 % du marché pour un chiffre d'affaires proche de 19 milliards de francs avec un effectif de 4.600 personnes dont 113 Pharmaciens.(1, 7)

Aujourd'hui, la société COF s'oriente plus particulièrement vers un partenariat fort avec le CPC. Liens à la fois solides, progressifs et équilibrés qui respectent l'identité et l'histoire de chacun tout en continuant à tisser des liens avec ses partenaires d'Alliance Santé.

## 4.2. Le circuit du médicament à la COF.

### 4.2.1. Un circuit original.

L'entreprise ne faisant pas exception par rapport à ses partenaires ou ses concurrents, 80,1 % des médicaments vendus en officine passent par son intermédiaire. La Répartition pharmaceutique a un "portefeuille" d'environ 600 fournisseurs et dans la majorité des cas, les produits transitent directement du fournisseur à chacune des agences disséminées sur le territoire. La commande au fournisseur se faisant soit directement de l'agence, soit à partir du siège social du groupe auquel appartient l'agence. L'originalité de la société réside dans le fait qu'elle a opté pour une politique de centralisation des produits.

Il en résulte qu'en aval les huit agences estiment leurs besoins aidées en cela par un logiciel et passent leurs commandes au magasin central basé à Niort. Celles-ci sont préparées et expédiées la nuit même par les camions de la société. Le magasin central stocke et gère environ 20.000 références et les acheteurs du siège commandent en amont aux quelques 600 fournisseurs de l'industrie pharmaceutique.

Il est à souligner qu'une seule autre entreprise de répartition, le CPC à Chateauroux, fonctionne sur ce mode de centralisation. Par sa salle d'éclatement, il expédie lui même dès réception les marchandises à ses agences.

### 4.2.2. Les commandes.

Le service des approvisionnements comprend entre autres quatre acheteurs qui gèrent l'ensemble de la collection. Cette collection d'environ 20.000 références est divisée en trois groupes sur la base de leur fréquence économique de commande. En effet, il y a les produits de forte rotation, commandés chaque semaine ; les produits de moyenne rotation, commandés chaque quinzaine et les produits de faible rotation, commandés chaque mois ou moins fréquemment encore.

Le service informatique édite des feuilles de suivi de stock où les produits sont regroupés par laboratoire et par fréquence de commande. Chaque acheteur a donc un panel de fournisseurs. Trois personnes s'occupent plus particulièrement de la spécialité commandée à la semaine, la quinzaine ou au mois. La quatrième personne veille à l'approvisionnement régulier de la "parapharmacie" et des produits commandés au mois ainsi que de quelques références à la quinzaine.

Jusqu'à une date récente, chaque acheteur avait un calendrier de commande relatif aux produits qu'il gérait. Ce calendrier était divisé en vingt journées d'achat. Ainsi, pour un produit à la semaine, un télex de commande est préparé le premier jour, le sixième, le onzième, le seizième puis à nouveau le premier jour. Un produit à la quinzaine sera commandé le premier puis le onzième jour.

Si l'on transpose cet échéancier sur le calendrier romain, on s'aperçoit que vingt est une moyenne de jours ouvrés or dans les faits un jour férié ou un mois à trente et un jours induit un décalage. Ainsi un produit à la semaine commandé le Lundi par exemple, doit être recommandé cinq jours ouvrés plus tard, le Lundi donc. Mais si le Jeudi est férié, son tour arrive alors le Mardi suivant. Il s'ensuit un décalage dans les jours de la semaine et le laboratoire reçoit la commande globale de la société COF tantôt un Lundi, tantôt un Vendredi, tantôt un Mardi.

Ce système a l'avantage de passer en revue tous les produits de la collection en vingt jours ouvrés. Un des inconvénients est que les jours de passation de commande sont aléatoires. Le fournisseur destinataire ne peut prévoir sa charge de travail relative à une commande de la COF. Charge de travail conséquente puisqu'une commande correspond en fait à celle de huit agences. Seules les très grosses agences comme l'IFP à Gennevilliers, l'OCP à Paris-Ardenne ou le CPC à Chateauroux ont de tels volumes.

#### 4.2.3. La réception.

Le service de réception reçoit les commandes, les stocke au niveau du magasin central ou de l'agence de Niort pour les faibles rotations et ravitaille les huit agences quotidiennement.

Deux personnes sont au quai de déchargement et vérifient la conformité de l'envoi au bon de livraison et au listing de commande. Les colis ou les palettes de colis sont alors dispatchés en différents secteurs selon leur rotation. Les plus fortes à l'avant du magasin, les plus faibles et le vrac à l'arrière ou directement à l'agence située au dessus du magasin.

Les commandes étant passées aux fournisseurs à date aléatoire comme décrit plus haut, les délais de livraison n'étant pas fixes non plus ; le lecteur comprend aisément que le service de réception ait une charge de travail variant tout au long de la journée, de la semaine et du mois. En effet, il suffit que Dépolabo, Sanofi-Winthrop et Boehringer Ingelheim, par exemple, livrent au même moment des commandes arrivant respectivement d'Angers, de Bordeaux et de Reims pour que le service soit engorgé. Les autres fournisseurs attendent, la réception et le contrôle s'opèrent précipitamment, des erreurs

peuvent être commises. Et une fois cet afflux de livraisons résorbé, c'est souvent le calme plat et son corollaire, le sous-emploi des hommes.

Il est à noter toutefois que certains laboratoires désireux d'améliorer leur logistique ont proposé à la société COF et des jours de commande fixe et des jours de livraison fixe. Par exemple, le télex de commande des produits Rhône-Poulenc Rorer est préparé pour le Lundi soir. Et la livraison, environ 1200 colis, a lieu le Jeudi matin suivant. Une dizaine de laboratoires étaient ainsi à date fixe.

#### 4.2.4. Les données du problème.

A la lecture de ce qui est décrit plus haut, il est facilement appréhendé que si les commandes ne posent pas trop de difficultés aux acheteurs, il en va différemment pour leur réception. Aussi une optimisation est-elle nécessaire. Un moyen simple en apparence est de faire en sorte que la majeure partie des commandes arrive à jour fixe selon un calendrier pré-établi. Le jour de commande doit alors être planifié compte tenu du délai de préparation et de transport des produits. Ces délais sont variables selon le degré d'organisation du laboratoire, son éloignement de Niort. S'il semble logique de penser qu'il faut moins de temps pour venir de Tours que de Monaco, les faits sont quelquefois plus sinueux que la logique.

La réalisation d'un calendrier d'achat et de réception à jour fixe requiert le choix des laboratoires et fournisseurs à y intégrer, l'étude du nombre de lignes de produits traité par chaque acheteur et par fournisseur, l'analyse des volumes moyens réceptionnés par laboratoire et par jour. Puis il faut construire un calendrier prévisionnel de réception et de commande en tenant compte du délai moyen de préparation et de transport de celle-ci. Il est nécessaire ensuite d'avoir l'accord de chaque partenaire. Des ajustements sont faits et un calendrier peut être adopté. Des documents de suivi sont mis en place et permettent un contrôle quantitatif et qualitatif dans le temps.

### 4.3. La construction des calendriers.

#### 4.3.1. Le choix des laboratoires.

Les fournisseurs de la société COF sont nombreux et ne peuvent pas tous être intégrés dans un calendrier. Le choix s'est effectué sur la base du chiffre d'affaire réalisé avec eux au cours de l'année 1991.

Le service informatique fournit deux documents relatifs aux chiffres d'affaires. L'un est un classement par ordre alphabétique des laboratoires ; l'autre un classement par ordre décroissant du chiffre d'affaire. Ce dernier a servi à l'élaboration d'une liste des 175 premiers fournisseurs de l'entreprise. Certains se sont regroupés depuis lors, d'autres sont distribués par un tiers. La liste ci-dessous indique les laboratoires et fournisseurs qui seront désignés sous un seul nom.

Ipsen	Beaufour	Sanofi	Winthrop
Roche	Sauter	Rhone-poulenc	Rorer
Gilbert	Laino		Roger Bellon
Logeais	Rocques		R.P.Labo
Bristol Myers	Squibb	Lederlé	Novalis
Sterling midy	Distrithera Lafarge Sauba Valda	Dietina	Guigoz Nestlé Sopad
		CSP Moussy	Medgenix
Nutripharm	Gallia Diepal Bébisol	Byk	Valpan
		OSP St Herblain	Debat Laphal Oberlin Upsa
CSP Courmon	Colgate Faure Lucien Pharmygiène Synlab	Sophartex	Bouchara Licardy Phytopharma Rosa
		Synthélabo	Delagrange Fisons Galderma Gerbiol Sylatec Gist Brocadès Leurquin
Dépolabo	Abbott Beecham Besins-Iscovesco Biosedra Delalande E.Lilly Farmitalia Jansen Marion Merrel S.K.F. Searle Zyma	Distriphar	Sirep
		Pierre Fabre	Ducray Klorane P.F.Médicament P.Fabre Santé
Arkochim	Arkomedica Arkopharma		

#### REGROUPEMENT DES LABORATOIRES.

Du fait de ces regroupements, une liste de 144 noms a pu être établie et servira de base à l'accomplissement de l'historique des volumes de réception.

#### 4.3.2. L'historique des volumes de réception.

Le service de réception dispose d'un cahier où il note au jour le jour chaque laboratoire et le nombre de colis ou de palettes réceptionnés. Ces cahiers ont servi à l'élaboration d'un historique allant du 2 Mai 1991 au 30 Avril 1992.

A l'aide d'un tableur Excel\* et d'un micro-ordinateur Macintosh\* puis IBM\*, chaque réception a été comptabilisée par laboratoire et par jour ouvré. Les fournisseurs livrant des produits à usage vétérinaire ont été regroupés sous la rubrique "Véto" et ceux livrant des produits destinés à l'homme mais ne figurant pas parmi les laboratoires retenus ont été placés dans la rubrique "Divers".

Des totaux journaliers de colis réceptionnés ont été réalisés verticalement et horizontalement, un récapitulatif mensuel apparait pour chaque laboratoire.

LABORATOIRES	Ven 27	Lun 30	Mardi 31	Récapitulatif MARS
SERVIER		210		1341
SOPHARTEX				562
STERLING MIDY SAUBA			4	592
STIEFEL				69
SYNTEX		51		200
SYNTHELABO		96	351	1581
TECHNI PHARMA		19		31
THERAMEX				152
THUASNE			30	61
UPJOHN			24	204
VEYRON ET FROMENT		41		146
VICHY D'ANGLAS	35			57
WELLCOME				302
WYETH FRANCE				260
YVES PONROY				12
ZAMBON		62		238
3 M SANTE	156		10	421
DIVERS	171	107	107	1573
VETO	18	8	84	1057
TOTAL HORS VETO	4538	4264	4116	74776
TOTAL GENERAL	4556	4272	4200	75833

RÉCAPITULATIF MENSUEL.

L'unité de comptage retenue est le colis mais certaines livraisons se font par palettes. Une estimation du nombre de colis par palette est alors faite et la liste ci-dessous donne le chiffre retenu pour les calculs.

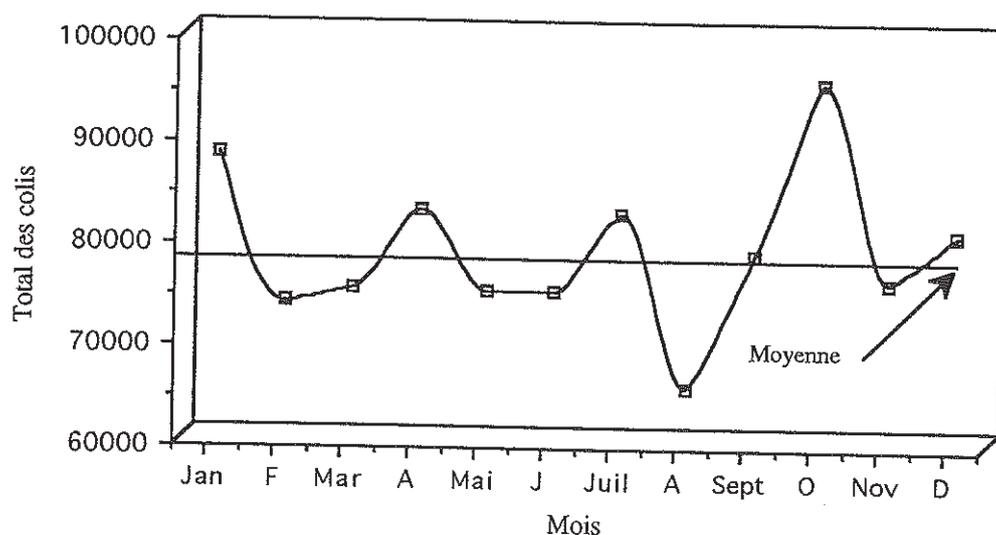
Depolabo	50
OCP dg	50
Schering	55
Roche	55
Sanofi	45
Hépatoum	65
Hydroxydase	80
Synthélabo	48
Lehning	35
Semes	30
Meram	60
Hartmann	20
Monal	40
Dietina	40
Autres	45
Vétérinaire	30

Ces estimations ont été faites avec le concours des personnels de la réception et par comptage des colis filmés sur une palette à leur arrivée.

#### 4.3.3. L'analyse des résultats.

L'objectif de cet historique est d'estimer le nombre moyen de colis traités par le service de réception en une journée ouvrée. Ceci en vue de la constitution d'un planning de réception équilibré.

Ainsi, en reportant mois par mois les totaux des laboratoires dans un tableau, on constate que la société COF réceptionne en moyenne 78.617 colis par mois ou 79.642 colis lorsque l'on y inclut les produits vétérinaires. Ces derniers ne seront pas pris en considération car s'ils sont vérifiés à la livraison, ils sont directement acheminés en l'état au service vétérinaire qui les traite alors. Le graphique à la page suivante rend compte mois par mois de l'évolution.



### VOLUMES MENSUELS TRAITÉS PAR LA SOCIÉTÉ COF.

De Mai 1991 à Avril 1992, les jours ouvrés par mois variaient entre 19 et 23. Une moyenne de 21 jours a donc été fixée et il en ressort que le nombre moyen de colis réceptionné par jour ouvré est de :  $78617 / 21 = 3743,6$ . Cette moyenne oscille entre 2000 et 6000 colis avec des "records" à 581 le Mercredi 6 Novembre 1991 et 6230 colis le Mardi 24 Décembre 1991. Il transite donc en moyenne 3750 colis par jour avec des variations notables qui confortent le désir d'optimiser cette situation.

Pour les 144 laboratoires et fournisseurs servant de base à cette étude, les chiffres donnent des moyennes mensuelles. Or les produits livrés par ceux-ci arrivent chaque semaine voire chaque quinzaine selon leur fréquence de commande. Il faut donc ramener cette moyenne mensuelle en une moyenne à la semaine ; 21 jours ouvrés divisés par les 5 jours d'une semaine travaillée donnent 4,2. Et les moyennes mensuelles de chaque laboratoire divisées par 4,2 fournissent le nombre moyen de colis réceptionnés par semaine. Chiffres correspondant à une fréquence de commande hebdomadaire. La moyenne en elle-même n'est pas assez significative. Aussi l'écart-type a également été calculé et permet d'avoir une mesure plus précise des variations sur une année pour un laboratoire donné.

Les tableaux donnant pour chaque laboratoire ou fournisseur sa moyenne de Mai 1991 à Avril 1992, sa moyenne par semaine et son écart-type figurent à l'annexe 2. Une trentaine de laboratoires ou de fournisseurs se sont avérés avoir un chiffre d'affaire conséquent mais un volume de colis trop faible. Ils ne seront pas retenus pour figurer dans les calendriers d'optimisation.

#### 4.3.4. Le jour optimal de livraison.

Le nombre moyen de colis réceptionnés par laboratoire et par semaine étant connu, un échéancier du Lundi au Vendredi peut être mis en place. Il est tentant de remplir le Lundi dans l'ordre alphabétique des laboratoires retenus, d'arriver à 3743 ou presque, de continuer pour le Mardi et ainsi de suite jusqu'au Vendredi.

Mais une dizaine de laboratoires sont déjà à date fixe. Et bien que la commande soit envoyée à date aléatoire, l'habitude ou des impératifs techniques font que certains transporteurs livrent plus ou moins régulièrement tel jour plutôt qu'un autre.

Le jour de livraison le plus fréquent par laboratoire a donc été recherché à l'aide de l'historique des volumes de réception sur le tableur Excel \*. Le relevé ci-dessous illustre la distribution de la fréquence du jour de livraison pour un échantillon de fournisseurs et le chiffre en gras correspond au jour de la semaine retenu pour le laboratoire correspondant.

Laboratoire	Lun	Mar	Mer	Jeu	Ven
Glaxo	13	7	<b>13</b>	7	7
Innothera	5	3	<b>20</b>	11	2
Logeais	3	4	12	<b>22</b>	5
Sophartex	18	10	<b>20</b>	10	5
Ciba Geigy	4	8	10	13	<b>14</b>
Lafon	<b>15</b>	9	7	5	11
Fournier	16	7	12	<b>10</b>	7
Hoechst	11	8	8	<b>9</b>	7
I.C.I.	8	12	<b>14</b>	6	4
Hydroxydase	4	7	<b>8</b>	5	1
Martinet	12	8	5	7	<b>9</b>
Pfizer	15	5	3	12	<b>15</b>
Schering	1	9	<b>16</b>	9	5
Aron Medicia	8	12	3	5	<b>15</b>
Bayer	14	<b>20</b>	13	15	9
L.T.M.	6	6	11	<b>15</b>	5
Sarget	11	7	7	<b>12</b>	9
Sterling Midy	3	2	6	<b>10</b>	6
Wellcome	8	13	2	<b>13</b>	7

#### FRÉQUENCES DU JOUR DE LIVRAISON.

Certains laboratoires comme Innothera ou Sterling Midy sont livrés assez régulièrement à jour fixe. Pour d'autres, la distribution est très aléatoire et le jour retenu est alors fixé arbitrairement.

#### 4.3.5. Le délai de livraison.

Un calendrier de réception à date fixe n'a de sens que s'il va de pair avec un calendrier de commande à date fixe. Tous les laboratoires n'ont pas le même délai de préparation et de transport. Il est nécessaire de mesurer ce délai fournisseur par fournisseur. Un historique a donc été établi à l'aide de trois documents : Un calendrier romain, les listings de commande édités par le service informatique sur lesquels figurent les jours de passation du télex de commande et le bon de livraison où la date de livraison est inscrite au jour de réception. Cette étude rétrospective a été conduite de Juillet à Janvier 1992 pour chaque laboratoire.

A titre d'exemple, le tableau suivant recense la distribution du délai de livraison pour quelques laboratoires. Le chiffre en gras correspond au délai moyen retenu pour le fournisseur considéré.

Laboratoire	2 Jours	3 Jours	4 Jours	5 Jours	6 Jours	7 Jours
Bristol Myers	3	12	<b>17</b>	3		
MSD Chibret		10	<b>12</b>	6	3	1
Duphar	5	<b>8</b>	7	5	1	1
Parke Davis	2	<b>20</b>	7	4		
Jouveinal	7	<b>16</b>	4	1		
Ipsen Beaufour	11	10	<b>20</b>	3		
Pierre Fabre	11	<b>16</b>	2			1
Servier	1	<b>18</b>	4	2	3	
Nativelle		<b>22</b>	6	1	2	
Doms Adrian		<b>33</b>	10	3		
OSP St Herblain	<b>23</b>	7				
Cilag		2	5	<b>8</b>	8	1
Oberval		<b>19</b>	4	1	1	
Logeais	1	<b>22</b>	6			
Leo		5	<b>13</b>	8	2	

#### DÉLAIS MOYENS DE LIVRAISON.

Les jours correspondent à un nombre de jours ouvrés ; les jours fériés, samedis et dimanches n'ont pas été comptabilisés. Ainsi, une commande partie au télex un Jeudi soir et arrivée le Mercredi suivant aura mis quatre jours ouvrés avec ce mode de calcul.

De cet historique un nombre de jour moyen se dégage pour chaque laboratoire et il devient alors possible de composer un calendrier prévisionnel de commande par jour ouvré.

#### 4.3.6. La charge de travail par acheteur.

Le maximum qu'un acheteur ait à gérer pour un laboratoire donné est la commande où se trouvent réunies les lignes à la semaine, à la quinzaine et au mois ; la ligne désignant le produit. Ainsi, il a fallu comptabiliser fournisseur par fournisseur le nombre de lignes à la semaine, à la quinzaine et au mois pour chacun des quatre acheteurs. Ceci s'est fait à l'aide des fiches éditées par le service informatique où les produits y sont regroupés par laboratoire et par fréquence de commande.

C'est l'hypothèse haute c'est à dire celle où les trois fréquences se rencontrent qui a été retenue. Certains laboratoires ont une telle collection que l'acheteur qui la gère a fractionné les fréquences au mois en quatre. Ainsi, chaque semaine sont traitées les lignes à la semaine et une partie des lignes au mois. Si bien que les chiffres ci-dessous ne reflètent pas toujours l'étendue réelle de la collection d'un laboratoire.

LABORATOIRE	Semaine	Quinzaine	Mois	Total
Bailly Speab		4	14	18
Ipsen Beaufour	42	15	5	62
Biocodex	5	5	3	13
Dépolabo	50	72	76	198
OSP St Herblain	15	16	17	48
Distriphar	96	254	144	494
Doms	5	18	19	42
Pionneau	1		3	4
Stiefel		18	28	46
L.T.M.	17	21	29	67
Wyeth	4	8	3	15
Sarget	10	21	19	50
Sophartex	10	35	24	69
Boots Dacour	9	5	4	18

#### LA COLLECTION DES LABORATOIRES.

#### 4.3.7. Le calendrier prévisionnel de réception.

Le nombre moyen de colis par laboratoire est connu, le jour optimal de livraison aussi et le délai également. Il ne reste plus qu'à composer le calendrier prévisionnel de réception par jour ouvré. Des ajustements sont nécessaires pour faire en sorte que chaque jour voit son total de colis approcher 3743.

Le résultat en est le tableau ci-après.



Des 144 noms retenus pour l'historique, 114 figurent au calendrier. Les chiffres en regard de chaque laboratoire sont relatifs à leur moyenne de colis à la semaine et à leur écart-type. Ceux soulignés sont déjà à dates fixes.

La majorité d'entre eux a une réception hebdomadaire ; pour les autres, leur fréquence de commande étant la quinzaine, ils seront réceptionnés toutes les deux semaines. Ils sont inscrits en italique et divisés en deux groupes par jour. Les uns seront réceptionnés les semaines paires, les autres les semaines impaires. (Une année civile comportant 52 voire 53 semaines ouvrées). Le total de colis de ces laboratoires à la quinzaine est leur moyenne hebdomadaire multipliée par deux, idem pour leur écart-type. Il y a donc deux totaux généraux par jour ouvré, l'un correspondant à une semaine paire et l'autre à une semaine impaire.

Ce tableau obtenu, une concertation a lieu avec les personnes responsables de la réception pour savoir si elles préfèrent recevoir tel ou tel fournisseur le matin ou l'après-midi de la journée concernée.

#### 4.3.8. Le calendrier prévisionnel de commande.

Pour composer le calendrier de commande à date fixe connaissant le délai moyen d'approvisionnement et en se référant au calendrier de la réception, il suffit de remonter dans le temps pour positionner le laboratoire à la bonne journée. Le jour correspondant au laboratoire concerné est celui de la semaine où le télex doit partir. En effet, les télex de commande sont préparés dans la journée et sont émis pour des raisons tarifaires sur le réseau commuté à partir de 20 heures et ce jusque vers 23 ou 24 heures.

En regard de chaque laboratoire figure le nombre maximum de lignes à traiter ainsi que le numéro du poste de travail de l'acheteur. Le calendrier étant prévisionnel, il faut s'attendre à des modifications de la part des fournisseurs qui seront contactés. Aussi les charges de travail par acheteur ne sont pas encore optimisées.

#### 4.4. Les contacts avec les laboratoires.

##### 4.4.1. La démarche.

Les calendriers en place, ils sont prévisionnels car les fournisseurs retenus n'ont pas encore été joints. Dans un premier temps, un contact téléphonique a lieu avec chacun des 114 laboratoires concernés. Des fiches de conversation sont établies et contiennent les rubriques suivantes :

- Nom du fournisseur,
- Personne contactée,
- Adresse,
- Téléphone,
- Nombre moyen de colis livrés et écart-type,
- Nombre moyen de lignes de commande,
- Jour prévu de passation du télex de commande,
- Livraison prévue le matin ou l'après-midi de tel jour,
- Délai de livraison,
- Date de mise en place,
- Suites à donner à la conversation.

Le CIP (Club Inter Pharmaceutique) édite chaque année un annuaire de la distribution pharmaceutique recensant les coordonnées des fournisseurs et des interlocuteurs logistiques grossistes. La personne contactée a été le plus souvent la responsable des commandes.(4)

Ce "tour de France" téléphonique a commencé dans les premiers jours de Septembre 1992 pour s'achever dans les derniers. Ceci car l'ancien calendrier d'achat à 20 jours ouvrés s'achevant le 30 Septembre, la mise en place du système d'optimisation des commandes et des réceptions est prévue pour début Octobre.

De ces entretiens, trois cas de figure se sont dégagés.

#### 4.4.2. Les types de réponses.

##### 4.4.2.1. Laboratoires déjà à dates fixes.

Le système de commande et de livraison à dates fixes fonctionnant bien dans la plupart des cas, le contact téléphonique est uniquement informatif. Les dix laboratoires concernés ont appris que désormais une centaine de fournisseurs seraient également à dates fixes. Les jours ont été précisés et une lettre type d'engagement leur est adressée.

##### 4.4.2.2. Laboratoires acceptant d'emblée.

Les personnes responsables des commandes, du transport ou de la logistique d'un laboratoire contactées, la démarche d'optimisation des services approvisionnement et réception de la société COF explicitée, la proposition concrète des jours et délais retenus faite ; ces personnes sont immédiatement favorables à un tel projet.

Elles le sont car la plupart du temps, elles cherchent également à optimiser leur service logistique. Ainsi, pour le laboratoire Servier par exemple, chacun des jours de la semaine est réservé à la préparation et l'expédition des commandes d'un Groupe de répartition pharmaceutique. A ce jour, il y a cinq grands centres de décision pour 227 établissements en France. Le Jeudi est réservé à Alliance Santé, le Vendredi à l'OCP et ainsi de suite.

Pour finaliser un tel accord, une lettre type d'engagement est alors envoyée au laboratoire.

##### 4.4.2.3. Laboratoires réservant leur réponse.

Dans la majeure partie des cas, le laboratoire ayant connaissance des données relatives à l'optimisation des commandes et des livraisons demande un délai de réflexion. En effet, si ce dernier a une bonne maîtrise de la préparation des commandes, il n'a pas en revanche un contrôle direct sur le transport de celles-ci. Les marchandises confiées au départ à un transporteur donné ne sont pas forcément livrées à la société COF par le même. Aussi, le transport étant le maillon faible de la chaîne logistique, le laboratoire préfère t'il s'assurer auprès de son transporteur habituel de la tenue du délai proposé.

Une lettre type de proposition, du modèle ci-après, est alors adressée.

Niort le 16 Septembre 1992

Laboratoires POLIVE  
Monsieur J  
23, bd.G.Clémenceau  
92400 COURBEVOIE

Monsieur,

Siège Social :  
140, Avenue de la Venise Verte  
BP 3036 - 79012 Niort Cedex  
Tél. 49 79 44 03  
Télex COFNIOR 791771  
Télécopie : 49 73 43 42

Agences :  
49000 Angers  
3, rue Danjoutin  
Tél. 41 88 23 18  
Fax : 41 88 34 36

16000 Angoulême  
10, boulevard Artigalas  
Tél. 45 95 45 89  
Fax : 45 95 55 72

17140 Lagord-La Rochelle  
Z.A. des Greffières  
28, rue des Greffières  
Tél. 46 43 43 90

85000 La Roche-sur-Yon  
Rue Henri Aucher  
Z.I. Sud  
Tél. 51 45 45 45

72000 Le Mans  
69-71, rue Albert Einstein  
Tél. 43 23 12 37  
Fax : 43 23 78 97

86000 Poitiers  
Z.I. de la République  
Rue Marcelin Berthelot  
Tél. 49 41 36 56  
Télécopie 49 55 14 59

49403 Saumur Cédex  
25, Quai Carnot  
B.P. 97  
Tél. 41.51.01.04.

Soucieux d'améliorer constamment nos relations, nous avons entrepris l'optimisation de nos services Approvisionnement et Réception. Dans cette optique, nous avons mis en place un calendrier de passation et réception de commandes à dates fixes. Nos deux sociétés auraient ainsi le bénéfice d'une plus grande rigueur gage de qualité et d'efficacité.

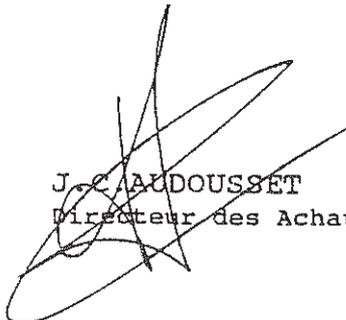
Après étude, il apparaît que votre société livre la COF, en moyenne, six jours ouvrés après réception de notre télex.

Aussi, nous vous proposons de vous faire parvenir nos commandes tous les 15 jours dans la nuit du Jeudi au Vendredi matin avec livraison le Lundi après-midi suivant. Nous comptons mettre en place ce système au cours de la semaine 41 ou 43.

Vous remerciant de l'attention que vous prêterez à cette proposition, nous vous recontacterons afin d'envisager la meilleure solution.

Dans l'attente, veuillez agréer, Monsieur, l'expression de nos sentiments les meilleurs.

J.-C. AUDOUSSET  
Directeur des Achats



Une semaine plus tard un nouveau contact téléphonique est établi. Il s'agit de finaliser la proposition.

La personne responsable des commandes s'est mise en relation avec les services expédition et logistique, le transporteur a été consulté et les jours proposés conviennent. Ils sont alors adoptés pour une mise en service début Octobre. Dans certains cas, le délai proposé s'avère trop court et le laboratoire préfère bénéficier d'un jour de plus pour assurer un taux de service à 100 %. Il faut alors modifier les calendriers de commande et de réception prévisionnels.

L'objectif principal étant d'harmoniser la réception, son calendrier est retouché le moins souvent possible. La marge de manoeuvre est plus importante au niveau des jours de passation des commandes car l'optimisation acheteur par acheteur n'a pas encore été réalisée.

Ainsi, lorsqu'un laboratoire recontacté demande un jour de délai supplémentaire, le jour de réception est conservé et celui d'envoi du télex de commande est reculé dans le calendrier. L'accord est ensuite conclu par l'expédition de la lettre type d'engagement dont un exemplaire figure à la page suivante.

#### 4.4.3. Le résultat.

Certains jours de commande et de réception ont dû être modifiés pour aboutir aux calendriers définitifs que le lecteur peut consulter en annexe 3. Pour ce qui est des réceptions, aucune retouche n'est nécessaire car la société COF n'étant pas maîtresse du transport, elle ne peut compter que sur le professionnalisme de ses fournisseurs et des transporteurs. En revanche, les commandes doivent partir aux jours prévus sous peine de rendre caduc le jour de réception prévu.

Sur les 114 laboratoires et fournisseurs retenus, 112 ont été favorables à une telle optimisation. Le fait qu'aucune solution relative aux délais n'a pu être trouvée avec deux fournisseurs illustre bien la faible marge de manoeuvre dont le répartiteur bénéficie vis à vis des produits qu'il livre aux pharmaciens d'officine.

Niort le 17 Septembre 1992

ALLERGAN DULCIS  
Madame P

1198, rue du Dr. Donat  
B.P. 42  
06251 MOUGINS cédex

Madame,

**Siège Social :**

140, Avenue de la Venise Verte  
BP 3036 - 79012 Niort Cedex  
Tél. 49 79 44 03  
Télex COFNIO 791771  
Télécopie : 49 73 43 42

**Agences :**

49000 Angers  
5, rue Danjoutin  
Tél. 41 88 23 18  
Fax : 41 88 34 36

16000 Angoulême  
10, boulevard Artigalas  
Tél. 45 95 45 89  
Fax : 45 95 55 72

17140 Lagord-La Rochelle  
Z.A. des Greffières  
28, rue des Greffières  
Tél. 46 43 43 90

85000 La Roche-sur-Yon  
Rue Henri Aucher  
Z.I. Sud  
Tél. 51 45 45 45

72000 Le Mans  
69-71, rue Albert Einstein  
Tél. 43 23 12 37  
Fax : 43 23 78 97

86000 Poitiers  
Z.I. de la République  
Rue Marcelin Berthelot  
Tél. 49 41 36 56  
Télécopie : 49 55 14 59

49403 Saumur Cédex  
25, Quai Carnot  
B.P. 97  
Tél. 41.51.01.04.

Désireux d'améliorer nos relations, nous avons entrepris l'optimisation de nos services Approvisionnement et Réception. Pour cela, nous mettons en place pour début Octobre 1992 un calendrier hebdomadaire de passation et réception de commandes à dates fixes.

Suite à notre entretien téléphonique, nous nous engageons à vous faire parvenir notre télex de commande dans les nuits du Vendredi au Lundi. En contre-partie, nous vous saurions gré de nous assurer la réception à Niort le Jeudi après-midi suivant. Le service de réception est ouvert de 7h30 à 12h et de 14h à 16h30.

Nous sommes convaincus qu'une telle rigueur ne peut qu'être un gage de qualité et d'efficacité pour nos deux sociétés.

Vous remerciant, veuillez agréer, Madame, l'expression de nos sentiments les meilleurs.

J.C. AUDOUSSET  
Directeur des Achats.

#### 4.5. L'optimisation des commandes.

##### 4.5.1. Les objectifs.

Avant la mise en place d'un calendrier à dates fixes, chacun des quatre acheteurs avait un panel de laboratoires et de fournisseurs qu'il gérait sur vingt jours ouvrés. Avec ce nouvel outil de travail, il est nécessaire de mettre en place une redistribution des panels pour avoir une charge de travail équilibrée par acheteur et par jour.

##### 4.5.2. La répartition des laboratoires et fournisseurs.

L'estimation du nombre de lignes de commande à traiter par laboratoire est connue ainsi que le numéro de poste de travail de l'acheteur concerné. Le calendrier de commande est recomposé en quatre calendriers distincts où chacun correspond à celui d'un acheteur. Il apparaît ainsi l'estimation du nombre de lignes à traiter par acheteur et par jour.

Le tableau suivant résume les disparités constatées entre les acheteurs d'une part et d'un jour à l'autre pour un même acheteur d'autre part.

Acheteur	Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi
1	403	353	412	370	367
2	471	53	440	59	363
3	451	543	549	385	514
4	442	506	608	510	509

##### RÉPARTITION DES VOLUMES DE TRAVAIL.

Le calendrier d'achat relatif au poste 2 ne sera pas modifié car le panel de laboratoires et de fournisseurs dont s'occupe cette personne est en majorité composé de produits de très faible rotation qui ne sont approvisionnés qu'à la quinzaine et au mois. Ainsi, seuls les calendriers 1, 3 et 4 sont remaniés et les laboratoires respectifs sont redistribués pour obtenir un total de lignes par acheteur équivalent.

Chacun a donc un nouveau panel qui par rapport à l'ancien ne varie que pour une petite dizaine de fournisseurs. Le calendrier définitif de commande avec la répartition par acheteur figure en annexe 4.

### 4.5.3. Les plannings au jour le jour.

La mise en service est prévue pour début Octobre 1992 ; il faut éviter, dans la mesure du possible, les ruptures et les sur-stocks en harmonisant la transition entre les deux méthodes de travail. En effet, si la commande mensuelle d'un laboratoire a eu lieu aux premiers jours de Septembre dans l'ancien calendrier, elle doit être à nouveau préparée dans la première semaine d'Octobre du nouveau calendrier.

C'est pourquoi des plannings sont élaborés où à chaque journée travaillée du mois d'Octobre correspond le fournisseur à traiter et le nombre de lignes selon la fréquence économique de commande (semaine, quinzaine ou mois). Les articles des fournisseurs ne figurant pas dans le calendrier à dates fixes mais dont il faut néanmoins assurer l'approvisionnement y ont été inclus.

Les différents plannings mensuels obtenus sont à nouveau optimisés pour atteindre un total journalier de lignes à traiter équivalent à chaque acheteur et le tableau ci-dessous illustre une fraction d'un tel planning.

Laboratoire	L M M J V					L M M J V					L M M J V					L M M J V				
	L	M	M	J	V	L	M	M	J	V	L	M	M	J	V	L	M	M	J	V
Bailleul	13					2					2					2				
Rhone Poulenc	250					114					250					114				
Jouveinal	13					36					33					36				
Hollister						53														
Gerda						30										10				
Pharbiol						8										6				
Lafran											15									
Lacharte						75										69				
Aerocid																48				
Anphar R.		5					21					5					13			
Synthélabo		110					109					110					87			
Genevrier		2					12					2					8			
Mérieux		7					28					7					28			
Norgan		2					13					12					13			
Aron M.		19					8					15					8			
Cilag		17					19					17					6			
Goupil		20										59								
Richelet							21										39			
Hépatoum							14										2			
Merck Clev.			9					24					30					24		
Negma			10					3					3					3		
Niverpharm			2					2					2					2		
Pharma 2000			4					1					1					1		
Sanofi			199					100					199					100		
Schering			50					24					50					24		
Smad								1												
Abbott								6												
Europe																			1	
Marx																				4

EXTRAIT DE PLAN DE TRAVAIL MENSUEL.

#### 4.6. Le suivi.

Un système de commandes et de réceptions à dates fixes mis en oeuvre, le gestionnaire des stocks doit s'assurer de la pérennité dans le temps de telles procédures. Des moyens de contrôle et de suivi sont de ce fait mis en place.

##### 4.6.1. Au niveau des commandes.

Chaque acheteur dispose de deux outils lui permettant de se guider et d'assurer un contrôle de son travail. Il a d'une part le calendrier de commandes à dates fixes où figurent à chaque jour de la semaine les laboratoires dont les produits doivent être gérés. Il a d'autre part son planning mensuel où à chaque jour ouvré correspond pour chaque fournisseur le type de commande (semaine, quinzaine ou mois). Ces plannings intègrent également les fournisseurs dont la date de réception reste aléatoire.

Mais l'instrument de suivi global est entre les mains de la personne chargée de préparer les télex de commande. En effet, la préparation d'une commande comprend plusieurs étapes. L'acheteur, à l'aide d'un logiciel, estime les quantités à commander puis les inscrit sur des feuilles de suivi des stocks. Ces feuilles, éditées par le service informatique, regroupent les références d'un même laboratoire selon leurs fréquences économiques de commande. Elles sont ensuite toutes regroupées au niveau du télex. La télexiste a ainsi sous les yeux tous les fournisseurs à traiter pour tel jour. Le suivi est réalisé à l'aide d'un classeur où chaque feuillet correspond à un jour de la semaine et les laboratoires enregistrés y sont annotés au fur et à mesure de la saisie des commandes des laboratoires. L'exemplaire de la journée du Vendredi figure à l'annexe 5.

##### 4.6.2. Au niveau de la réception.

La mise au point de calendriers à dates fixes a surtout été réalisée pour optimiser la gestion des réceptions et il apparaît donc important de pouvoir mesurer à ce niveau l'efficacité d'un tel procédé. Pour ce faire, les personnes responsables de la réception des marchandises ont à leur disposition un classeur où sont regroupés sur une même page les fournisseurs devant arriver tel jour conformément aux accords prévus. Il suffit de noter en regard du laboratoire réceptionné son jour et son heure d'arrivée et comme cela, la société COF dispose d'un moyen de contrôle et de suivi comme l'illustre la journée du Vendredi présentée en annexe 6.

Si le jour de passation de la commande est respecté mais que celui de réception ne l'est pas, le répartiteur pourra rappeler au laboratoire défaillant ses engagements en étant sûr de son bon droit.

#### 4.7. Les retombées.

Comme dans tous les domaines, la mise en oeuvre de nouvelles procédures s'opère graduellement et le succès n'est pas immédiatement ressenti. Il en est de même avec un système de gestion par calendriers à dates fixes.

Après une courte période d'adaptation des acheteurs vis à vis de leurs nouveaux panels, les téléx de commande sont émis à la bonne date vers les fournisseurs. Au niveau de la réception des marchandises, après avoir débuté à 70 %, le taux des livraisons à la bonne date avoisine les 90 - 95 %. Cette montée en puissance s'effectue lentement car l'expéditeur et le destinataire sont liés au transporteur qui peut toujours être victime d'aléas (panne mécanique, rigueur hivernale, barrages routiers ...) malgré son désir de "tenir les délais".

Malgré tout, cette nouvelle organisation du travail est profitable à tous les acteurs de la chaîne du médicament :

- Pour l'Industrie pharmaceutique : Le fait de savoir que tel jour, tel laboratoire recevra la commande de tel répartiteur lui permet de prévoir sa charge de travail et régule ses flux de marchandise et de personnel.

- Pour le Répartiteur : Le calendrier d'achats aux fournisseurs extérieurs régule trois flux. Le flux d'entrée des marchandises lisse la charge de travail des personnels de la réception et du rangement évitant le sur-emploi ou le sous-emploi des hommes tout en les responsabilisant.

Le flux de travail administratif (pointage, vérification, mise à jour du stock ordinateur, facturation, relations bancaires) est mieux organisé et les risques d'erreurs sont minimisés.

Le flux financier de sortie est optimisé dans la mesure où le Directeur financier, compte tenu du mode de règlement de chaque laboratoire et de la valeur moyenne de l'ensemble des commandes mensuelles, compose un échéancier se rapprochant du calendrier d'achats.

De même, le système bien maîtrisé permet de réduire le stock de sécurité - destiné à couvrir les aléas de livraison - et les sommes épargnées à ce niveau peuvent être employées tant à la formation du personnel qu'au développement de nouveaux outils.

- Pour l'Officine : Totalelement transparente, c'est pour préserver et améliorer la qualité de son service que le répartiteur met en oeuvre cette méthode d'approvisionnement interne.

CONCLUSION

La Répartition pharmaceutique s'implique quotidiennement au service de la santé publique et de la profession pharmaceutique. Les caractéristiques de ce partenariat privilégié avec l'Officine sont : disponibilité universelle du médicament sur le territoire national, rapidité et sécurité d'approvisionnement, neutralité commerciale et égalité devant le service.

Tenu à des prestations de qualité, le Répartiteur stocke une collection large et variée d'articles. Soumis à des contraintes économiques, l'optimisation de son stock se doit d'être très performante et les exigences de la concurrence l'obligent à rechercher des solutions pour compenser la faiblesse de ses ressources. Ainsi, la gestion des stocks par calendrier de commande et de réception à date fixe lui permet de remplir au mieux sa mission et de préserver ses capacités financières tout en augmentant sa productivité.

Dans un univers concurrentiel et bouleversé par les défis technologiques, la Répartition aborde le troisième millénaire en s'investissant toujours plus avant dans la qualité de ses prestations et la prochaine étape est EDIPHARM, système de télétransmission des commandes et des factures par messagerie électronique, au sein de tous les services "Achats" pour ce qui est de ses relations avec l'amont.

ANNEXES

Art. L. 511. (Ord. n° 67-827 du 23 sept. 1967) On entend par médicament toute substance ou composition présentée comme possédant des propriétés curatives ou préventives à l'égard des maladies humaines ou animales, ainsi que tout produit pouvant être administré à l'homme ou à l'animal, en vue d'établir un diagnostic médical ou de restaurer, corriger ou modifier leurs fonctions organiques.

(L. n° 75-604 du 10 juill. 1975) « Sont notamment considérés comme des médicaments :

« Les produits visés à l'article L. 658-1 du présent livre :

« Contenant une substance ayant une action thérapeutique au sens de l'alinéa 1<sup>er</sup> ci-dessus ;

« Ou contenant des substances vénéneuses à des doses et concentrations supérieures à celles fixées par la liste prévue par l'article L. 658-5 du présent livre ou ne figurant pas sur cette même liste » ;

(L. n° 71-1111 du 31 déc. 1971) « Les produits diététiques qui renferment dans leur composition des substances chimiques ou biologiques ne constituant pas elles-mêmes des aliments, mais dont la présence confère à ces produits, soit des propriétés spéciales recherchées en thérapeutique diététique, soit des propriétés de repas d'épreuve. » — *Sur les aliments diététiques destinés à l'enfance*, V. Arr. 1<sup>er</sup> juill. 1976 (J. O. 14 sept.) et Circ. 30 mars 1978 (J. O. N. C. 13 avr.). — V. aussi Arr. 30 mars 1978 (J. O. N. C. 24 mai) : *aliments lactés diététiques*. — *Sur la réglementation des produits diététiques et de régime*, V. Décr. n° 81-574 du 15 mai 1981 portant application de la loi du 1<sup>er</sup> août 1905 sur les fraudes et falsifications en matière de produits ou de services (J. O. 17 mai).

Les produits utilisés pour la désinfection des locaux et pour la prothèse dentaire ne sont pas considérés comme des médicaments.

(L. n° 75-409 du 29 mai 1975) « Les médicaments vétérinaires sont soumis aux dispositions du chapitre III du titre II du présent livre ».

Art. L. 512. (Ord. n° 59-250 du 4 févr. 1959 ; Ord. n° 67-827 du 23 sept. 1967) Sont réservées aux pharmaciens, sauf les dérogations prévues aux articles L. 594, L. 596, L. 597, L. 660 et L. 662 du présent livre :

1° La préparation des médicaments destinés à l'usage de la médecine humaine ;

2° (L. n° 78-699 du 6 juill. 1978) « La préparation des objets de pansements et de tous articles présentés comme conformes à la pharmacopée, la préparation des insecticides et acaricides destinés à être appliqués sur l'homme, la préparation des produits destinés à l'entretien ou l'application des lentilles oculaires de contact ainsi que la préparation des produits et réactifs conditionnés en vue de la vente au public et qui, sans être visés à l'article L. 511 ci-dessus, sont cependant destinés au diagnostic médical ou à celui de la grossesse » ;

3° La vente en gros, la vente au détail et toute délivrance au public des mêmes produits et objets ;

4° La vente des plantes médicinales inscrites à la pharmacopée sous réserve des dérogations établies par décret. — V. Décr. n° 79-480 du 15 juin 1979, infra, ANNEXE V et infra, 2<sup>e</sup> partie C. santé publ., art. R. 5001 s. — Circ. n° 79-346 du 2 juill. 1979 (B. O. S. P. 12 juill.).

(L. n° 84-534 du 30 juin 1984.) « 5° La vente au détail et toute délivrance au public des huiles essentielles dont la liste est fixée par décret [V. Nota ss. l'art., Décr. n° 86-778 du 23 juin 1986] ainsi que de leurs dilutions et préparations ne constituant ni des produits cosmétiques ou d'hygiène corporelle, ni des produits à usage ménager, ni des denrées ou boissons alimentaires. »

La fabrication et la vente en gros des drogues simples et des substances chimiques destinées à la pharmacie sont libres à condition que ces produits ne soient jamais délivrés directement aux consommateurs pour l'usage pharmaceutique et sous réserve des règlements particuliers concernant certains d'entre eux.

Art. L. 521. (Décr. n° 77-470 du 3 mai 1977) L'ordre national des pharmaciens comporte sept sections.

Les sections A, B, C, D et G comprennent les pharmaciens autres que ceux qui exercent leur art dans les départements et territoires d'outre-mer. Ils sont répartis entre elles :

Section A. — Pharmaciens titulaires d'une officine;

Section B. — Pharmaciens propriétaires, gérants, administrateurs des établissements qui se livrent à la fabrication des produits pharmaceutiques spécialisés (1);

Section C. — Pharmaciens droguistes et répartiteurs (2);

Section D. — Pharmaciens des établissements hospitaliers, pharmaciens mutualistes, pharmaciens salariés et généralement tous pharmaciens autres que ceux qui exercent leur art dans les départements et territoires d'outre-mer et non susceptibles de faire partie de l'une des sections A, B, C, et G, à l'exception des pharmaciens visés à l'article L. 541;

Section G. — Pharmaciens directeurs et directeurs adjoints de laboratoires d'analyses de biologie médicale publics et privés.

Les sections E et F comprennent les pharmaciens exerçant leur art dans les départements et territoires d'outre-mer. Ils sont répartis entre elles :

Section E. — Ensemble des pharmaciens exerçant leur art dans les départements d'outre-mer, à l'exception des pharmaciens visés à l'article L. 541;

Section F. — Ensemble des pharmaciens exerçant leur art dans les territoires d'outre-mer, à l'exception des pharmaciens visés à l'article L. 541.

(1) Sont inscrits en Section B, les pharmaciens fabricants visés aux articles L. 596 et R. 5113 et R. 5107; pour la pharmacie vétérinaire : V° article R. 5146-11.

(2) Y sont également inscrits les dépositaires en conséquence de l'article L. 596 al. 1°, tel que résultant de l'Ord. n° 67-827 du 25 septembre 1967-cf. avis du C.E. n° 305.409 du 12 nov. 1970; V° également article R. 5146-11 pour la pharmacie vétérinaire.

## ARTICLE L 569 du Code de la Santé Publique

" Les pharmaciens ne peuvent faire, dans leur officine, le commerce de marchandises autres que celles figurant sur une liste arrêtée par le ministre de la Santé Publique sur proposition du Conseil National de l'Ordre des Pharmaciens."

### PRODUITS AUTORISÉS A ÊTRE VENDUS EN OFFICINE

*L'arrêté de 1943 fixant la liste des produits autorisés à la vente en officine viens d'être abrogé. Cette liste a été mise à jour par l'arrêté du 19 mars 1990 : les pharmaciens d'officine ne peuvent conseiller, dispenser et vendre dans leur officine que les produits, articles, objets et appareils qui correspondent à leur champ d'activité professionnel ; la classification de cette liste regroupe les articles par chapitre :*

- les médicaments à usage humain,
- les insecticides et acaricides destinés à être appliqués sur l'homme,
- les produits destinés à l'entretien ou à l'application des lentilles oculaires de contact,
- les médicaments et produits à usage vétérinaire,
- les objets de pansement, articles et appareils de soins utilisés en médecine humaine et en médecine vétérinaire,
- les plantes médicinales, aromatiques et leurs dérivés,
- les huiles essentielles,
- les produits, articles et appareils utilisés dans les soins et l'hygiène bucco-dentaire,
- les produits diététiques, de régime et les articles ou accessoires spéciaux nécessaires à leur utilisation,
- le pastillage et la confiserie pharmaceutique,
- les eaux minérales et produits qui en dérivent,
- les articles d'orthopédie et de grand appareillage ainsi que les appareils de prothèse, à l'exclusion de ceux dont la destination n'est pas strictement médicale; les matériels, articles et accessoires nécessaires à l'hospitalisation à domicile des malades ou au maintien à domicile des personnes âgées,
- les produits et articles d'hygiène médicale, y compris ceux utilisés pour la contraception et pour la prévention,
- les articles et accessoires utilisés dans l'application d'un traitement médical ou dans l'administration des médicaments,
- les produits, articles, objets et appareils d'optique et d'acoustique médicales,
- les produits cosmétiques et les produits et articles d'hygiène corporelle,
- les produits, réactifs et appareils destinés au diagnostic médical, à celui de la grossesse ou à la mesure de toute caractéristique physique ou physiologique chez l'homme ou l'animal,
- les produits, articles ou appareils utilisés dans l'art de l'oenologie,
- les produits chimiques définis ou les drogues destinées à des usages non thérapeutiques à condition que ceux-ci soient nettement séparés des médicaments,
- les produits ou appareils de désinfection, de désinsectisation et de dératisation, ainsi que les produit phytosanitaires.

Art. L. 596. (Ord. n° 67-827 du 23 sept. 1967) Tout établissement de préparation, de vente en gros ou de distribution en gros des médicaments, produits et objets visés aux articles L. 511 et L. 512 doit être la propriété d'un pharmacien ou d'une société à la gestion ou à la direction générale de laquelle participe un pharmacien dans les conditions fixées par décret en Conseil d'État. Dans l'un et l'autre cas, ce pharmacien est personnellement responsable de l'application des règles édictées dans l'intérêt de la santé publique, sans préjudice, le cas échéant, de la responsabilité solidaire de la société.

(L. n° 76-1288 du 31 déc. 1976) « Le pharmacien responsable d'un établissement de préparation doit, en outre, justifier d'une expérience pratique dans la durée et les modalités sont définies par voie réglementaire. »

(L. n° 78-699 du 6 juil. 1978) « Lorsqu'un établissement comprend une ou plusieurs succursales, la direction technique de chacune d'elles doit être assurée par un pharmacien assistant: celui-ci est responsable de l'application dans la succursale des règles édictées dans l'intérêt de la santé publique solidairement avec le pharmacien responsable de l'établissement. »

Art. R. 5105. (Décr. n° 69-13 du 2 janv. 1969) Les dispositions de la présente section sont applicables à tout pharmacien ou à toute société pharmaceutique exerçant une activité de fabricant de produits pharmaceutiques, de grossiste-répartiteur ou de dépositaire des mêmes produits.

Art. R. 5106. (Décr. n° 69-13 du 2 janv. 1969) A la qualité de fabricant de produits pharmaceutiques tout pharmacien ou toute société pharmaceutique, propriétaire d'un des établissements mentionnés à l'article L. 596 et se livrant, en vue de la vente, à la préparation totale ou partielle des médicaments, produits et objets définis aux articles L. 511 et L. 512. Sont considérés comme des préparations, avec les obligations de contrôle y afférentes, la division, le changement de conditionnement ou de présentation de ces médicaments, produits et objets.

A la qualité de grossiste-répartiteur tout pharmacien ou toute société pharmaceutique, propriétaire d'un des établissements mentionnés à l'article L. 596 et se livrant à l'achat en vue de la vente en l'état aux pharmaciens des articles énumérés à l'alinéa 1<sup>er</sup> ci-dessus.

A la qualité de dépositaire tout pharmacien ou toute société pharmaceutique, propriétaire d'un des établissements mentionnés à l'article L. 596 et se livrant, pour le compte d'un ou de plusieurs fabricants, au stockage et à la distribution aux grossistes-répartiteurs et aux pharmaciens des articles mentionnés plus haut et dont ils ne sont pas propriétaires.

Art. R. 5107. (Décr. n° 69-13 du 2 janv. 1969) Est considéré, selon le cas, comme pharmacien fabricant, pharmacien grossiste-répartiteur ou pharmacien dépositaire :

1° Le ou les pharmaciens responsables définis à l'article L. 596 et qui sont propriétaires d'un des établissements mentionnés audit article;

2° Dans le cas d'une société, le pharmacien responsable défini aux articles L. 596 et R. 5113.

Art. R. 5115-1. (Décr. n° 63-1227 du 7 déc. 1963) Les établissements visés à l'article L. 596 ne sont pas autorisés à délivrer au public les produits visés aux 1° et 2° de l'article L. 512.

Cette disposition ne fait pas obstacle :

1° A ce que les pharmaciens titulaires d'une officine et fabricant des produits pharmaceutiques conformément aux dispositions de l'article R. 5112-1 débitent dans leur officine les spécialités qu'ils préparent;

2° A ce que les établissements visés à l'article L. 596 vendent directement aux praticiens habilités à les utiliser et en vue de l'emploi exclusif par ces praticiens pour leur usage professionnel :

a) Les articles de pansement et de suture chirurgicale;

b) Les médicaments utilisés en diagnostic médical, en anesthésie, en allergologie ou d'usage dentaire dont la liste sera établie par arrêté du ministre de la santé publique et de la population;

3° A ce que ces mêmes établissements fournissent aux services ou centres procédant à des vaccinations collectives les produits nécessaires à ces vaccinations, sur commande écrite du médecin responsable.

(Décr. n° 80-756 du 22 sept. 1980) . 4° A ce que les mêmes établissements fournissent aux centres de planification ou d'éducation familiale sur commande écrite du pharmacien du centre ou du médecin autorisé par la décision d'agrément, les médicaments, produits ou objets contraceptifs que les centres distribuent en application de l'article 4 de la loi n° 67-1176 du 28 décembre 1967, modifiée par la loi n° 74-1026 du 4 décembre 1974. »

Art. R. 5115-3. (Décr. n° 60-326 du 5 avr. 1960; Décr. n° 69-13 du 2 janv. 1969) Pour chaque établissement mentionné aux deuxième et troisième alinéas de l'article R. 5106, le nombre de pharmaciens assistants est fixé comme suit, en fonction de l'effectif du personnel défini à l'article R. 5115-4 ci-dessous :

Un pharmacien assistant pour un effectif de 40 à 100 ouvriers et employés;

Un deuxième pharmacien assistant pour un effectif de 101 à 175 ouvriers et employés;

Un troisième pharmacien assistant pour un effectif de 176 à 275 ouvriers et employés et ainsi de suite par effectif de 100 ouvriers et employés supplémentaires.

Art. R. 5115-4. (Décr. n° 60-326 du 5 avr. 1960) Pour la computation de l'effectif des personnels visés aux articles R. 5115-2 et R. 5115-3 ci-dessus, il est tenu compte des personnes qui se livrent aux opérations suivantes :

Achat et contrôle de matières premières;

Opérations de fabrication;

Contrôle des produits terminés;

Préparation des commandes en vue de la livraison aux pharmaciens;

Magasinage, vente et délivrance.

Art. R. 5115-5. (Décr. n° 60-326 du 5 avr. 1960) Tout pharmacien assistant doit être inscrit à l'ordre des pharmaciens et faire enregistrer son diplôme pour cette activité.

En cas d'absence supérieure à deux mois, il en est donné avis par l'employeur à l'inspecteur divisionnaire de la santé (inspection de la pharmacie) et au conseil central de l'ordre et il est pourvu par ledit employeur au remplacement de l'intéressé.

Art. R. 5115-6. (Dér. n° 60-326 du 5 avr. 1960) Les établissements visés à l'article L. 596 du Code de la santé publique doivent fonctionner dans des conditions offrant toutes garanties pour la santé publique. Ils doivent posséder notamment :

Des locaux aménagés, agencés et entretenus en fonction des opérations pharmaceutiques qui y sont effectuées;

Le matériel, les moyens et le personnel nécessaires à l'exercice de ces activités.

Les grossistes-répartiteurs doivent posséder un stock de médicaments suffisant pour assurer l'approvisionnement des officines intéressées. La nature et l'importance de ce stock sont fixées par arrêté conjoint du ministre de la santé publique et de la population, du ministre de l'industrie et du ministre des finances et des affaires économiques (1).

*Obligations des grossistes-répartiteurs en ce qui concerne l'approvisionnement des officines en médicaments*

Arrêté du 3 octobre 1962

Art. 1<sup>er</sup>. Tout établissement de vente en gros de produits pharmaceutiques visé à l'alinéa 4 de l'article R. 5115-6 du code de la santé publique ainsi que ses succursales doivent détenir en permanence un stock de médicaments spécialisés permettant d'assurer l'approvisionnement de la consommation mensuelle des officines du secteur qu'ils desservent et appartenant à leur clientèle habituelle.

Ce stock de médicaments doit correspondre en nature à une « collection » de spécialités comportant au moins les deux tiers du nombre des présentations de spécialités effectivement exploitées et en importance il doit correspondre à la valeur moyenne des chiffres d'affaires mensuels de l'année précédente.

Art. 2. Tout établissement de vente en gros de produits pharmaceutiques ainsi que ses succursales doivent être en mesure d'assurer la livraison de toute spécialité exploitée à toute officine faisant partie de leur clientèle habituelle et relevant de leur secteur de répartition et, dans les vingt-quatre heures suivant la réception de la commande, de toute spécialité faisant partie de leur « collection ».

Ils doivent surveiller leur approvisionnement des spécialités afin d'éviter toute rupture de stock.

Art. 3. Le secteur mentionné à l'article 2 est constitué par la zone géographique dans laquelle le pharmacien responsable de l'établissement de vente en gros de produits pharmaceutiques ou de la succursale d'un établissement de vente en gros de produits pharmaceutiques a déclaré exercer son activité. Cette déclaration doit être faite au service central de la pharmacie au ministère de la santé publique et de la population dans les deux mois suivant la publication du présent arrêté ou doit accompagner la demande d'ouverture de l'établissement de vente en gros de produits pharmaceutiques ou de la succursale d'un établissement de vente en gros de produits pharmaceutiques.

Les secteurs seront complétés, selon les nécessités, par les localités désignées par le ministre de la santé publique et de la population dont aucun autre répartiteur n'assurerait l'approvisionnement.

## ANNEXE 2.

LABORATOIRES	MOYENNE Mai 91-Avril92	ecart type par mois	Moyenne par semaine	ecart type par semaine
AGUETTANT	73	43	17	10
ALLERGAN DULCIS	370	174	88	41
AMIDO	19	23	5	6
ANPHAR ROLLAND	152	37	36	9
ARDEVAL	106	35	25	8
ARKOCHIM	197	64	47	15
ARON MEDICIA	496	103	118	24
ASEPTA	16	14	4	3
BAILLEUL	54	12	13	3
BAILLY SPEAB	83	39	20	9
BAYER	445	84	106	20
BAXTER	179	85	43	20
BECTON DICKINSON	132	33	31	8
BIOCODEX	163	50	39	12
BIOGALENIQUE	293	130	70	31
BIOPHA	128	67	30	16
BIOPHYLAND	45	22	11	5
BIOTROL	93	113	22	27
BOEINGER INGELHEIM	1112	224	265	53
BOEINGER MANHEIM	4	2	1	0
BOIRON	126	58	30	14
BOOTS DACOUR	242	38	58	9
BRISTOL MEYERS SQUIBB	1513	366	360	87
BYK VALPAN	104	18	25	4
CADUCE	191	82	46	19
C.C.D.	3	1	1	0
CSP GOURNON	376	133	89	32
CSP MOUSSY MEDGENIX	255	104	61	25
CHAUVIN	176	23	42	6
CHIBRET M.S.D.	1037	160	247	38
CIBA	725	153	173	37
CILAG	391	112	93	27
CLEMENT	18	10	4	2
COLOPLAST	172	64	41	15
CONVATEC	69	26	16	6
COOPER	1188	657	283	156
CORYNE DE BRUYNES	42	11	10	3
C.F.TRANSF.SANG.	7	2	2	1
DEP	155	103	37	24
DEPOLABO	5576	1129	1328	269
DERMOPHYL INDIEN	9	8	2	2
DEXO	25	10	6	2
DIETETIQUE & SANTE	210	70	50	17
DIETINA GUIGOZ	435	285	104	68
DISTRIPHAR	4707	1081	1121	257
DISTRIRETI	354	49	84	12

LABORATOIRES	MOYENNE	ecart type	Moyenne	ecart type
	Mai 91-Avril92	par mois	par semaine	par semaine
DOCKS DES ALCOOLS	251	237	60	56
DOMS	412	161	98	38
DUPHAR	1138	327	271	78
DUPONT DE NEMOURS	61	19	14	4
ELERTE	171	116	41	28
EXPANSCIENCE	338	114	80	27
FISCH	174	61	42	15
FOURNIER	632	206	150	49
GANZONI	38	27	9	6
GENEVRIER	75	21	18	5
GERDA	27	11	6	3
GIBAUD	9	10	2	2
GIFRER & BARBEZAT	109	67	26	16
GILBERT LAINO	21	11	5	3
GLAXO	847	201	202	48
GOMENOL	55	7	13	2
GOUPIL	102	48	24	12
GRANIONS	20	8	5	2
GUERBET	27	11	7	3
HARTMANN LAROCLETTE	394	176	94	42
HEPATOUM	246	145	59	35
HOECHST	507	70	121	17
HYDRA	343	255	82	61
HYDROXYDASE	500	224	119	53
I.C.I. PHARMA	566	145	135	35
INGENOR	22	9	5	2
INNOTHERA	899	258	214	61
INSTITUT MERIEUX	93	72	22	17
IPSEN BEAUFOR	2243	356	534	85
JOUVEINAL	2124	491	506	117
LTM LAB.THERAP.MOD.	489	125	117	30
LABCATAL	390	94	93	22
LACHARTRE	201	86	48	20
LACTEOL	57	68	14	16
LAFON	752	131	179	31
LEDERLE NOVALIS	427	94	102	22
LEHNING	224	72	53	17
LEO	72	55	17	13
LOGEAS ROQUES	859	153	205	36
MARTINET	540	270	129	64
MAYOLY SPINDLER	236	40	56	10
MERAM	1108	265	264	63
MERCK CLEVENOT	231	74	55	18
MILUPA	490	216	117	51
MONAL	471	115	112	27
MONOT	59	18	14	4
NATIVELLE	1121	223	267	53
NEGMA	380	127	91	30
NICHOLAS	438	254	104	60
NIVERPHARM	92	37	22	9
NORGAN	453	85	108	20

LABORATOIRES	MOYENNE Mai 91-Avril92	ecart type par mois	Moyenne par semaine	ecart type par semaine
NOVO NORDISK	36	13	8	3
NUTRIPHARM GALLIA	1074	428	256	102
OBERVAL	379	102	90	24
OCP DG	1916	417	456	99
ORTHO DIAG.SYSTEM	7	16	2	4
OSP SAINT HERBLAIN	2190	413	521	98
PARKE DAVIS	2170	400	517	95
PASTEUR VACCINS	21	9	5	2
PFIZER	518	124	123	30
PHARMA 2000	53	11	13	3
PIERRE FABRE	2524	568	601	135
PIONNEAU	84	24	20	6
POLIVE TRICOSTERIL	479	213	114	51
PORGES	36	14	8	3
PROMEDICA	89	36	21	8
PROPHYLTEX	25	23	6	5
RHONE POULENC RORER	4867	1393	1159	332
ROCHE	1037	269	247	64
ROCHE POSAY	265	82	63	19
SANDOZ	803	214	191	51
SANOFI	5063	1165	1205	277
SARGET	488	65	116	16
SCHERING	517	220	123	52
SCHERING PLOUGH	447	200	106	48
SCHOLL	31	26	7	6
SEMES MARQUE VERTE	518	231	123	55
SERVIER	1523	259	363	62
SOPHARTEX	895	306	213	73
STERLING MIDY SAUBA	472	219	112	52
STIEFEL	61	20	14	5
SYNTEX	190	50	45	12
SYNTHELABO	2023	637	482	152
TECHNI PHARMA	68	34	16	8
THERAMEX	141	22	34	5
THUASNE	44	19	11	4
UPJOHN	222	74	53	18
VEYRON ET FROMENT	178	103	42	24
VICHY D'ANGLAS	96	46	23	11
WELLCOME	422	240	100	57
WYETH FRANCE	220	60	52	14
YVES PONROY	14	15	3	4
ZAMBON	440	230	105	55
3 M SANTE	398	92	95	22
DIVERS	1781	463	424	110
VETO	1026	181	244	43
TOTAL HORS VETO	78617	7382	18718	1758
TOTAL GENERAL	79642	7503	18962	1786

Calendrier de réception par jour ouvré.

LUNDI			MARDI			MERCREDI			JEUDI			VENDREDI					
Date de commande	mat-apt	sc type	Date de commande	mat-apt	sc type	Date de commande	mat-apt	sc type	Date de commande	mat-apt	sc type	Date de commande	mat-apt	sc type			
Mer 3	3M Santé	a	95	22	20	Jeu 4	Chibrel.	38	Ven 4	Allergan D	a	88	41	Mardi 3	Anphar R.	m	36
Lun 5	Byk Vaipian	m	25	4	27	Mer 5	Dep	247	Ven 4	Biogalantique	m	70	31	Mardi 3	Aron Medica	m	118
Mer 3	Doms	a	98	36	156	Mer 5	Du Pont	14	Ven 4	Bristol	a	360	87	Lun 4	Balleuet	a	13
Mardi 4	Genevier	m	18	5	257	Mer 3	Erié	41	Ven 4	C.S.P. Moussy	m	61	25	Lun 4	Biocodex	m	39
Mer 3	Lalon	a	179	31	12	Ven 3	Glaxo	202	Jeu 5	Chauvin	a	42	6	Lun 4	Boeing Ingel	a	285
Mardi 4	Meram	a	264	63	13	Ven 3	Gomel	13	Jeu 5	Convalec	m	16	6	Ven 5	Boots Dacour	m	58
Mer 3	Négima	m	81	30	15	Mer 3	Innothara	214	Ven 4	Diet. & Santé	a	50	17	Lun 4	C.S.P. Courmon	m	89
Mer 3	Niverpharm	m	22	8	60	Mer 5	Jessen B.	534	Ven 4	Duphar	m	271	78	Lun 4	Ciba Geigy	a	173
Mer 3	O.C.P. dg	a	455	89	135	Mer 5	Lederlé N	102	Ven 4	Expanscience	m	80	27	Lun 4	Coloplast	a	41
Mer 3	Pharma 2000	m	13	3	95	Ven 3	Mayoly Spind	56	Ven 4	Fournier	a	150	49	Mardi 3	Dagolabo	m	1328
Mer 3	Plonmeau	m	20	6	48	Ven 3	Natuelle	287	Lun 3	Hoehst	m	121	17	Lun 4	I.C.I.	m	135
Lun 5	Sandoz	m	191	51	152	Lun 7	Nutropharm	5	Mardi 2	Inst. Meilieux	a	22	17	Lun 4	Labcajal	a	93
Mer 3	Sanoil	m	1205	277	24	Lun 2	Pasteur vac.	247	Ven 4	Jouvalnal	m	506	117	Lun 4	Marlinet	a	129
Mer 3	Servier	m	362	62	42	Lun 2	Roche	123	Lun 3	Lab. Th. Mod.	m	117	30	Mer 2	O.S.P.	m	108
Mer 3	Syntex	a	45	12	213	Jeu 4	Sophantex	73	Ven 4	Monal	a	112	27	Mardi 3	Norgan	m	521
									Lun 3	Rhone Poulenc	m	1159	332	Lun 4	Oberval	m	90
									Lun 3	Sargel	m	116	16	Lun 4	Pfizer	m	123
									Mer 6	Sterling Midy	m	112	52	Mardi 3	Wyeth	a	53
Lun 5	La Roche P.	a	126	38	84	Mer 5	Fisch	238	Mer 6	Theramex	a	34	5	Mardi 3	Zambon	a	105
Mardi 4	Héparum	m	118	70	106	Jeu 4	Hydroxyzase	46	Ven 4	Wellcome	a	101	57				
Lun 5	Caudo	a	92	38	106	Jeu 4	Lehning	46	Ven 4	Techno Pharms	a	32	16	Mardi 3	Agueffant	m	34
Mardi 4	Milupa	a	234	102	16	Mardi 6	Viczy d'Angl.	40	Ven 4					Ven 5	Becton Dickinson	a	62
									Ven 3	Bally Speab	m	40	18	Ven 5	Biopha	a	60
Lun 5	Dlebna	a	208	136	24	Ven 3	Bolton	52	Mer 5	Glirer & Barb.	m	52	32	Lun 4	Biopal	a	44
Lun 5	Hydra	a	164	122	40	Mer 5	Monol	28	Jeu 4	Promedica	m	42	16	Lun 4	Arkochim	a	94
Jeu 7	Pollivé	m	228	102	28	Jeu 4	Stiefel	10	Jeu 4	Somes	m	123	55	Ven 5	Hartman Lanoch.	a	188
Total semaine paire			3653		3745			123				3523					3787
Total semaine impaire			3683		3756			2943				3791					3845

Calendrier de commande par jour ouvré.

Origine	Passé	Jour de réception	Origine	MARTE	Jour de réception	Origine	MERCREDI	Jour de réception	Origine	JEDI	Jour de réception	Origine	POINTE	Jour de réception	POINTE	Jour de réception	
53 Newby Plastiques	13	1 Ven 4	15 Finlay	Arctur A	1 Ven 3	74	3 J M Laroche	1 Lun 3	40	GTALVIN	3 Jeu 5	18	3	Jeu 4	29	Jeu 4	
80 Bauxval	13	4 Ven 4	17 Val de Haut	Aron Medica	1 Ven 3	28	Buyer	3 Mer 4	86	CRABA	3 Mer 4	18	4	Jeu 4	47	Jeu 4	
51 Ruana	65	3 Ven 4	14 Harabe	Clag	3 Mer 5	49	Dupont de N	4 Mer 5	254	Despreux	4 Mer 5	90	1	Ven 5	18	Ven 5	
71 Le Harabe	21	4 Lun 5	08 Vabonne	Cooper	3 Mer 5	42	Laton	3 Lun 3	60	Destrel	3 Lun 3	71	4	Jeu 4	90	Jeu 4	
53 Courmon	43	3 Ven 4	08 Lyse	Depolito	4 Ven 3	42	Lectère N.	4 Mer 5	204	P Fabre	3 Mer 3	72	2	Jeu 4	71	Jeu 4	
18	77	4 Ven 4	08 Lyse	Dierhner	1 Lun 4	28	Leo	3 Mer 5	89	Sophartes	4 Mer 4	13	3	Jeu 4	72	Jeu 4	
41 Basse	152	2 Ven 4	28 Druas	Merum	4 Lun 4	32	Merck Quev.	4 Mer 4	12	Veyron & Fr.	3 Mer 3	26	3	Jeu 4	13	Jeu 4	
18	38	3 Ven 4	08 Lyse	Micholas	1 Lun 4	14	Negma	4 Mer 4	34	Wellcome	3 Mer 5	28	3	Mer 3	28	Mer 3	
74 Annoncée	55	1 Jeu 3	28 Druas	Norgan	4 Mer 5	45	Negma	4 Mer 4	47	Ardeval	3 Mer 3	48	1	Jeu 4	48	Jeu 4	
18	17	4 Jeu 3	08 Lyse	Obervol	4 Mer 5	10	Negma	4 Mer 4	7	Bauer	3 Mer 3	58	4	Mer 3	58	Mer 3	
18	39	3 Ven 4	08 Lyse	Scherry Rl	3 Mer 5	148	Negma	4 Mer 4	7	Hydroxylase	3 Mer 4	35	3	Mer 3	35	Mer 3	
18	206	4 Mer 7	08 Lyse	Stromedeb	3 Mer 5	348	O S F.	3 Mer 5	9	Lehning	3 Mer 4	67	4	Jeu 4	67	Jeu 4	
18	25	4 Mer 2	08 Lyse	Wyeth	1 Ven 3	114	Pharma 2000	4 Mer 4	187	Techin-Pharma	3 Mer 4	38	1	Mer 3	38	Mer 3	
18	34	3 Ven 4	08 Lyse		1 Ven 3	4	Pharmahu	4 Mer 4	9		3 Mer 5	241	3	Jeu 4	241	Jeu 4	
18	250	1 Jeu 3	08 Lyse		1 Ven 3	4	Sarcel	4 Mer 4	125		3 Mer 4	18	1	Mer 3	18	Mer 3	
18	104	4 Mer 7	08 Lyse		1 Ven 3	198	Schering	4 Mer 4	185		3 Mer 4	50	2	Ven 5	50	Ven 5	
18	66	4 Lun 5	08 Lyse		1 Ven 3	51	Stearling	4 Mer 4	82		3 Mer 4	59	2	Ven 5	59	Ven 5	
18	50	4 Jeu 3	08 Lyse		1 Ven 3	35	Syntex	4 Mer 4	48		3 Mer 4	118	2	Jeu 4	118	Jeu 4	
18	29	3 Ven 4	08 Lyse		1 Ven 3	128		4 Mer 4			3 Mer 4	18	4	Mer 3	18	Mer 3	
18	15	3 Ven 3	08 Lyse		1 Ven 3	30		4 Mer 4			3 Mer 4	157	1	Mer 2	157	Mer 2	
18	114	2 Ven 4	08 Lyse		1 Ven 3	117		4 Mer 4			3 Mer 4	45	2	Ven 5	45	Ven 5	
18	38	4 Lun 5	08 Lyse		1 Ven 3	181		4 Mer 4			3 Mer 4						
18	43	2 Lun 5	08 Lyse		1 Ven 3			4 Mer 4			3 Mer 4						
18	224	2 Ven 4	08 Lyse		1 Ven 3			4 Mer 4			3 Mer 4						
18	18	2 Lun 5	08 Lyse		1 Ven 3			4 Mer 4			3 Mer 4						
18	17	2 Lun 5	08 Lyse		1 Ven 3			4 Mer 4			3 Mer 4						
18	100	1 Mer 9	08 Lyse		1 Ven 3			4 Mer 4			3 Mer 4						
Total Spécif:													1954	1288	1728	1528	1471

Fiche de suivi des commandes.

Telex à envoyer le :

**VENDREDI**

Télex envoyé le:

Texte sur telex	Jeu 4	a	Allergan D.	
Telex av.midi	Jeu 4	m	Biogalenique	
	Ven 5	m	Boots Dacour	
	Jeu 4	a	Bristol	
Telex av.midi	Jeu 4	m	C.S.P. Moussy	
Texte sur telex	Jeu 4	a	Diet.&Santé	
Pas de texte	Jeu 4	m	Duphar	
	Mer 3	a	Eierté	
Telex av.midi	Jeu 4	m	Expanscience	
	Jeu 4	a	Fournier	
	Mer 3	m	Glaxo	
	Mer 3	m	Gomenol	
	Mer 3	m	Innothera	
	Jeu 4	m	Lab.Th.Mod.	
	Mer 3	m	Mayoly Spindler	
	Jeu 4	a	Monal	
	Mer 3	a	Nativelle	
	Jeu 4	a	Theramex	
	Ven 5	a	<i>Becton Dickinson</i>	
	Ven 5	a	<i>Biopha</i>	
Telex av.midi	Jeu 4	m	<i>Convatec</i>	
Pas de texte	Mer 3	m	<i>Bailly Speab</i>	
	Mer 3	m	<i>Boiron</i>	
Pas de texte	Ven 5	a	<i>Hartmann Laroche.</i>	

Jour de réception  
et délai

Fiche de suivi des réceptions.

A réceptionner le :

Réceptionné le :

**Vendredi**

Mardi 3	Anphar R.	m	
Mardi 3	Aron Medicia	m	
Lun 4	Biocodex	m	
Ven 5	Boots Dacour	m	
Lun 4	C.S.P.Courmon	m	
Mardi 3	<u>Depolabo</u>	m	
Lun 4	I.C.I.	m	
Mardi 3	Norgan	m	
Mer 2	O.S.P.	m	
Mardi 3	Oberval	m	
Lun 4	Pfizer	m	
Lun 4	Bailleul	a	
Lun 4	<u>Boeringer Ingel.</u>	a	
Lun 4	Ciba Geigy	a	
Lun 4	Coloplast	a	
Lun 4	Labcatal	a	
Lun 4	Martinet	a	
Lun 4	Upjohn	a	
Mardi 3	Wyeth	a	
Lun 4	Zambon	a	
Ven 5	<i>Becton Dickinson</i>	a	
Ven 5	<i>Biopha</i>	a	
Lun 4	<i>Biotrol</i>	a	
Lun 4	<i>Arkochim</i>	a	
Ven 5	<i>Hartman Laroch.</i>	a	

Jour de commande  
et délai

BIBLIOGRAPHIE

1. ALLIANCE SANTÉ.

Plaquette de présentation, 1991.

2. ASSOCIATION NATIONALE DES ÉTUDIANTS EN PHARMACIE DE FRANCE.

L'Installation du Jeune Pharmacien, troisième trimestre 1992.

3. ARCHIFPEL.

N° 15, Juillet 1991.

4. CLUB INTER PHARMACEUTIQUE.

"Distribution pharmaceutique", annuaire 1992-1993.

5. COURRIER CADRE.

"L'acheteur en pôle position",

Le magazine de l'emploi des cadres, n° 876, 07.90.

6. C.S.R.P.

"Originalité du système de distribution du médicament". Edition 02.92.

7. DAYAN A.

Marketing. Edition P.U.F. 12.91.

8. ERPI Ensemble.

N° 4, Juillet 1992.

9. FLOUTIER R.

"La gestion des stocks",

DESS Répartition Pharmaceutique, 1992.

10. HUTTIN C.

"Le médicament : Contraintes et enjeux d'un marché",

Notes & études documentaires. La Documentation Française, n° 4883, 08.1989.

11. LE MONITEUR DES PHARMACIES ET DES LABORATOIRES.

Dossier : "Répartition : La course à l'organisation".

N° 2008, 05.12.92.

12. MIANNEY E.

"L'industrie en France".

DESS Répartition Pharmaceutique, 1992.

13. REZARD S.

"Informatique et achats dans la répartition pharmaceutique".

Thèse : Pharm. ; Paris XI, 1991.

14. SOCIÉTÉ COF.

Statuts, 12.1923, mise à jour de 1991.

Données internes.

TABLE DES ILLUSTRATIONS

LE CIRCUIT DU MÉDICAMENT EN FRANCE.	P.9.
LE PRIX D'UNE SPÉCIALITÉ MÉDICALE REMBOURSÉE.	P.12.
LES MARGES EUROPÉENNES.	P.13.
LES FLUX D'INFORMATION DANS L'ENTREPRISE.	P.16.
L'ENTREPRISE ET SES RELATIONS EXTERNES.	P.17.
COURBE DE PARETO.	P.28.
REGROUPEMENT DES LABORATOIRES.	P.39.
RÉCAPITULATIF MENSUEL.	P.40.
VOLUMES MENSUELS TRAITÉS PAR LA SOCIÉTÉ COF.	P.42.
FRÉQUENCES DU JOUR DE LIVRAISON.	P.43.
DÉLAIS MOYENS DE LIVRAISON.	P.44.
LA COLLECTION DES LABORATOIRES.	P.45.
CALENDRIER PRÉVISIONNEL DE RECEPTION.	P.46.
LETRE TYPE DE PROPOSITION.	P.50.
LETRE TYPE D'ENGAGEMENT.	P.52.
RÉPARTITION DES VOLUMES DE TRAVAIL.	P.53.
EXTRAIT DE PLAN DE TRAVAIL MENSUEL.	P.54.

TABLE DES MATIÈRES

<b>INTRODUCTION.....</b>	<b>P.6.</b>
<b>1. LA RÉPARTITION PHARMACEUTIQUE.....</b>	<b>P.7.</b>
1.1. PRÉSENTATION.....	P.8.
1.2. LA RÉPARTITION DANS LE CIRCUIT DU MÉDICAMENT.....	P.9.
1.3. LA RÉPARTITION ET SES CARACTÉRISTIQUES.....	P.11.
<i>1.3.1. ASPECT PHARMACEUTIQUE ET RÉGLEMENTAIRE.</i> .....	P.11.
<i>1.3.2. ASPECT ÉCONOMIQUE.</i> .....	P.12.
<i>1.3.3. ASPECT CONCURRENTIEL.</i> .....	P.13.
1.4. LA RÉPARTITION ET L'INFORMATIQUE.....	P.15.
<i>1.4.1. EVOLUTION.</i> .....	P.15.
<i>1.4.2. RÔLE.</i> .....	P.15.
<b>2. LES "ACHATS".....</b>	<b>P.18.</b>
2.2. LA FONCTION "ACHATS".....	P.19.
2.2. LA FONCTION "ACHATS" DANS LA RÉPARTITION.....	P.20.
<i>2.2.1. INTRODUCTION.</i> .....	P.20.
<i>2.2.2. RÔLE.</i> .....	P.20.
<i>2.2.3. ACTIVITÉS DU SERVICE "ACHATS".</i> .....	P.22.
2.2.3.1 LES NÉGOCIATIONS.....	P.22.
2.2.3.2. LA GESTION.....	P.24.

<b>3. LA GESTION DES STOCKS.</b> .....	P.26.
3.1. INTRODUCTION. ....	P.27.
3.2. ANALYSE DU STOCK GLOBAL. ....	P.27.
3.3. ANALYSE D'UN PRODUIT. ....	P.29.
3.4. LES SYSTÈMES DE COMMANDE. ....	P.32.
<b>4. LA MISE EN PLACE D'UN CALENDRIER D'APPROVISIONNEMENTS.</b> .....	P.33.
4.1. PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ COF. ....	P.34.
4.2. LE CIRCUIT DU MÉDICAMENT À LA COF. ....	P.36.
4.2.1. <i>UN CIRCUIT ORIGINAL.</i> ....	P.36.
4.2.2. <i>LES COMMANDES.</i> ....	P.36.
4.2.3. <i>LA RÉCEPTION.</i> ....	P.37.
4.2.4. <i>LES DONNÉES DU PROBLÈME.</i> ....	P.38.
4.3. LA CONSTRUCTION DES CALENDRIERS. ....	P.39.
4.3.1. <i>LE CHOIX DES LABORATOIRES.</i> ....	P.39.
4.3.2. <i>L'HISTORIQUE DES VOLUMES DE RÉCEPTION.</i> ....	P.40.
4.3.3. <i>L'ANALYSE DES RÉSULTATS.</i> ....	P.41.
4.3.4. <i>LE JOUR OPTIMAL DE LIVRAISON.</i> ....	P.43.
4.3.5. <i>LE DÉLAI DE LIVRAISON.</i> ....	P.44.
4.3.6. <i>LA CHARGE DE TRAVAIL PAR ACHETEUR.</i> ....	P.45.
4.3.7. <i>LE CALENDRIER PRÉVISIONNEL DE RÉCEPTION.</i> ....	P.45.
4.3.8. <i>LE CALENDRIER PRÉVISIONNEL DE COMMANDE.</i> ....	P.47.

4.4. LES CONTACTS AVEC LES LABORATOIRES. ....	P.48.
4.4.1. LA DÉMARCHE. ....	P.48.
4.4.2. LES TYPES DE RÉPONSES. ....	P.49.
4.4.2.1. LABORATOIRES DÉJÀ À DATES FIXES. ....	P.49.
4.4.2.2. LABORATOIRES ACCEPTANT D'EMBLÉE. ....	P.49.
4.4.2.3. LABORATOIRES RÉSERVANT LEUR RÉPONSE. ....	P.49.
4.4.3. LE RÉSULTAT. ....	P.51.
4.5. L'OPTIMISATION DES COMMANDES. ....	P.53.
4.5.1. LES OBJECTIFS. ....	P.53.
4.5.2. LA RÉPARTITION DES LABORATOIRES ET FOURNISSEURS. ....	P.53.
4.5.3. LES PLANNINGS AU JOUR LE JOUR. ....	P.54.
4.6. LE SUIVI.....	P.55.
4.6.1. AU NIVEAU DES COMMANDES. ....	P.55.
4.6.2. AU NIVEAU DE LA RÉCEPTION. ....	P.55.
4.7. LES RETOMBÉES. ....	P.56.
CONCLUSION.....	P.58.
ANNEXES.....	P.59.
BIBLIOGRAPHIE.....	P.73.
TABLE DES ILLUSTRATIONS.....	P.77.
TABLE DES MATIÈRES.....	P.79.

## SERMENT DES APOTHICAIRES

Je jure en présence des maîtres de la faculté, des conseillers de l'ordre des pharmaciens et de mes condisciples :

D' honorer ceux qui m' ont instruit dans les préceptes de mon art et de leur témoigner ma reconnaissance en restant fidèle à leur enseignement.

D' exercer, dans l'intéret de la santé publique ma profession avec conscience et de respecter non seulement la législation en vigueur, mais aussi les règles de l' honneur, de la probité et du desintéressement.

De ne jamais oublier ma responsabilité et mes devoirs envers le malade et sa dignité humaine ; en aucun cas je ne consentirai à utiliser mes connaissances et mon état pour corrompre les moeurs et favoriser des actes criminels.

Que les hommes m'accordent leur estime si je suis fidèle à mes promesses.

Que je sois couvert d'opprobre et méprisé de mes confrères si j'y manque.

BON A IMPRIMER N° 3

LE PRÉSIDENT DE LA THÈSE

Vu, le Doyen de la Faculté

VU et PERMIS D'IMPRIMER

LE PRÉSIDENT DE L'UNIVERSITÉ

LA MORINERIE (Hugues de). — Le calendrier d'achat pour une optimisation des stocks du Répartiteur pharmaceutique. — 82 f.; ill.; tabl.; 30 cm. (Thèse : Pharm.; Limoges; 1993).

**RESUME :**

Le médicament n'est pas un produit comme les autres. Il appartient à un circuit spécifique où la Répartition pharmaceutique fait figure d'incontournable entre l'Industrie et l'Officine.

Prestataire de service et tenu à des obligations légales, le Grossiste-Répartiteur développe chaque jour de nouveaux outils qui lui permettent de remplir au mieux sa mission de Santé publique tout en préservant ses capacités financières.

La gestion des stocks par calendrier de commande et de réception à date fixe permet au Répartiteur :

- une meilleure régularité des flux de marchandise ;
- une optimisation des conditions de travail ;
- une efficacité accrue avec l'amont.

Ceci, tout en préservant la qualité de ses prestations avec l'aval.

**MOTS CLES :**

- Répartition pharmaceutique.
- Calendrier d'achat.
- Gestion des stocks.

**JURY :** Président  
Juges

: Monsieur C. RABY, Professeur.  
Madame A. ROUSSEAU, Maître de Conférences.  
Monsieur J.-C. AUDOUSSET, Pharmacien.