

GESTION DES RELIQUATS

RÉPARTITEURS - FABRICANTS



Club Inter Pharmaceutique

SEPTEMBRE






SOMMAIRE

P RÉAMBULE	4
O BJECTIF	5
D ÉFINITION ET RÈGLE DE GESTION DES RELIQUATS	5
I NFORMATION SUR LES RUPTURES	6
C RITÈRES PERMETTANT DE DÉFINIR LES RUPTURES	7
M ODALITÉS DE RÉAPPROVISIONNEMENT	8
R EMARQUES IMPORTANTES	10
A NNEXES	11



PRÉAMBULE

Les Grossistes-Répartiteurs passent des commandes à leurs fournisseurs pour réceptionner, dans la mesure du possible, la totalité des produits commandés le même jour.

En cas de rupture de stocks, les fournisseurs ne peuvent fournir tout ou partie de certains produits des commandes qu'ils reçoivent.

Actuellement, chaque fournisseur règle les problèmes engendrés par les ruptures selon ses propres solutions.

Le grossiste, quant à lui, constate dans la majorité des cas la rupture d'un ou plusieurs produits à la réception de sa commande. En général, il ne connaît pas les règles de gestion des reliquats appliquées par chaque fournisseur. En l'absence d'informations précises de la part des fournisseurs concernant leur politique de gestion des reliquats, le grossiste repasse le plus souvent commande de la quantité non livrée ainsi que de son nouveau besoin.

Cette façon de procéder entraîne une inflation des commandes qui n'est plus le reflet des besoins réels : la demande est désorganisée.



OBJECTIF

L'objectif de cette brochure est de proposer une règle de gestion des reliquats et de définir un cadre de reprise des livraisons après rupture.



DÉFINITION ET RÈGLE DE GESTION DES RELIQUATS

Définition

Les reliquats sont constitués de produits commandés non livrés ou livrés partiellement.

Règle de gestion des reliquats

Il est convenu que seules les commandes DU DERNIER MOIS GLISSANT sont conservées en portefeuille.

Toutes les autres commandes sont annulées (ex : le 16/03 annulation des commandes antérieures au 16/02).

Cette règle s'applique même si elle entraîne l'annulation du seul reliquat existant d'un produit donné.



INFORMATION SUR LES RUPTURES

L'information des grossistes par le fournisseur constitue la première étape indispensable du processus de gestion des reliquats.

C'est à partir de la deuxième semaine de rupture qu'une information est à transmettre par fax aux Directions des Achats des Grossistes (voir Annexe 1).

Sur ce document (voir Annexe 2), figurent les éléments suivants :

- ◆ le code CIP du produit
- ◆ le libellé du produit
- ◆ la date de début de la rupture
- ◆ le motif de la rupture (si possible)
- ◆ la semaine de réapprovisionnement prévisionnelle si elle est connue, si tel n'est pas le cas, **spécifier que le délai est indéterminé.**

En cas de modification de la date de livraison annoncée, une nouvelle information doit être communiquée sans délai.

Avantages

Cette information :

- ◆ permet ainsi aux grossistes de donner des réponses rapides sur les ruptures à leurs clients pharmaciens.
- ◆ évite également les nombreux appels des points de vente de la répartition, voire des officines, vers les fournisseurs.



CRITÈRES PERMETTANT DE DÉFINIR LES RUPTURES

Avant de répondre à l'objectif, deux paramètres sont à prendre en compte.

Le niveau des ventes

Les produits sont classés en trois catégories en fonction de l'importance des ventes et du rythme des commandes :

Catégorie A : produits de fortes ventes et à rythme de commandes généralement hebdomadaire (c'est-à-dire supérieures à 100 000 unités par mois en moyenne sur l'ensemble de la France).

Catégorie B : produits de ventes moyennes à rythme de commandes régulier.

Catégorie C : produits de faibles ventes commandés de façon irrégulière et seulement par certains établissements de répartition. .

La durée des ruptures

Nous avons déterminé deux durées de rupture :

- ◆ les ruptures inférieures à un mois
- ◆ les ruptures supérieures à un mois.



MODALITÉS DE RÉAPPROVISIONNEMENT

En fonction des paramètres définis au point précédent, les modalités de réapprovisionnement retenues sont les suivantes.

◆ Scénario 1

Pour les ruptures inférieures à un mois et quel que soit le niveau de ventes des produits, la libération des reliquats est la solution la plus rapide et celle qui répond le mieux aux besoins du marché.

En pratique dans le scénario 1 le fournisseur honore les reliquats.

◆ Scénario 2

Pour les ruptures supérieures à un mois, nous constatons que :

Pour les produits des catégories A et B, les reliquats ne correspondent plus aux besoins réels du marché, car la demande est souvent désorganisée.

Dans ce cas, il est nécessaire :

- ◆ de ne pas tenir compte des reliquats et de les annuler,
- ◆ de procéder par DOTATIONS, c'est à dire d'allouer, à chaque grossiste une quantité de produits, fonction de la quantité disponible au niveau du fournisseur et du potentiel de chaque agence.

En pratique dans le scénario 2 le fournisseur

- ◆ annule **tous les reliquats en portefeuille**
- ◆ reprend les livraisons par une ou plusieurs **DOTATIONS** jusqu'à stabilisation de la demande.

Le calcul de la dotation par établissement peut se faire de deux façons :

- ◆ soit selon les quotas de la brochure CIP «Nouveau Produit Information et Mise en Place»
- ◆ soit de préférence en fonction des ventes réelles par établissement si le laboratoire est en possession de l'information.

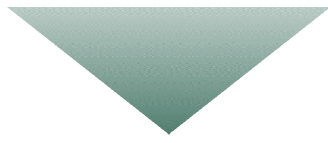
Pour les produits des catégories C,(produits de faible vente) la reprise des livraisons au delà d'un mois de rupture pourra se faire à partir des reliquats du mois glissant. La perturbation de la demande occasionnée par une rupture sur cette catégorie de produits demeure limitée.

SYNTHÈSE

Produits	DURÉE DE LA RUPTURE	
	Inférieure à 1 mois	Supérieure à 1 mois
A et B	Scénario 1*	Scénario 2
C	Scénario 1	Scénario 1

* Remarque :

Pour les produits de la catégorie A, le fournisseur peut envisager d'utiliser le scénario II (dotation) **en concertation** avec les Grossistes-Répartiteurs quand le portefeuille de commandes semble anormalement élevé.



REMARQUES IMPORTANTES

- ◆ Les fournisseurs devront classer **à l'avance** leurs produits selon les catégories A B C et, si possible, mettre à jour pour chacun d'eux les quotas des ventes réelles par établissement.
- ◆ Il est souhaitable que la dotation totale ne dépasse pas un mois de ventes normales.
- ◆ Dans tous les cas, les quantités dotées seront communiquées par fax aux Directions des Achats des Grossistes-Répartiteurs avec la date d'envoi de la dotation et les quantités prévues par établissement.
- ◆ Les fournisseurs devront expédier le même jour les reliquats ou les dotations concernant les établissements localisés dans la même agglomération, mieux dans la même région, mieux pour la France entière (en résumé, ne pas favoriser un établissement par rapport à un autre).
- ◆ Lors de la livraison des reliquats, il est nécessaire de rappeler sur les documents (bons de livraison et factures) les références des commandes d'origine.
- ◆ En cas de dotations, **le préciser** sur les bons de livraison et factures par impression abrégée ou non du mot dotation.
- ◆ Pour les cas de rupture atypiques, consulter la Direction des Achats des Grossistes-Répartiteurs avant toute action.



ANNEXES

LISTES DES SOCIÉTÉS OÙ ADRESSER L'INFORMATION envoyer à : Direction des Achats

Etablissements BIALAIS

34 rue Fontaine
59562 LA MADELEINE
Tél : 20 55 47 01 - Fax : 20 31 78 25

BOURELY RÉPARTITION
SNC / Marseille

75 Chemin de Sainte Marthe
13014 MARSEILLE
Tél : 91 10 35 00 - Fax : 91 10 35 10

CERP BRETAGNE NORD

ZIL rue Chaptal
BP 117
22001 SAINT BRIEUC Cedex 1
Tél : 96 33 32 37 - Fax : 96 33 05 96

CERP CENTRE

39 rue des Augustins
BP 1141
76175 ROUEN Cedex
Tél : 35 52 70 00 - Fax : 35 98 10 66

CERP LORRAINE

82 allée des Tilleuls
BP 79
54182 HEILLECOURT Cedex
Tél : 83 59 50 50 - Fax : 83 56 09 11

CERP RHIN RHONE
MÉDITERRANÉE

36 rue Albert 1er
90001 BELFORT Cedex
Tél : 84 57 81 00 - Fax : 84 57 81 01

CERP ROUEN

39 rue des Augustins
BP 2039 X
76040 ROUEN Cedex
Tél : 35 52 70 00 - Fax : 35 98 10 66

ERPI SANTÉ

Place Marcel Dassault
BP 60
ZIAP Châteauroux - Deols
36130 DEOLS
Tél : 54 60 25 25 - Fax : 54 60 25 00

CPM Monaco
(Comptoir Pharmaceutique Méditerranéen)

Avenue du Prince Héréditaire
BP 629
98013 MONACO Cedex
Tél : 92 05 54 54 - Fax : 92 05 54 61

IFP SANTÉ

211 avenue des Grésillons
BP 146
92231 GENEVILLIERS Cedex
Tél : 40 80 51 00 - Fax : 40 86 90 62

DROGUERIE MÉDICINALE
MARTIN

47-49 rue Bonnabaud
63010 CLERMONT-FERRAND cedex 1
Tél : 73 93 97 61 - Fax : 73 34 32 93

OCP RÉPARTITION

2 rue Galien
93587 SAINT-OUEN Cedex
Tél : 49 18 75 75 - Fax : 49 18 72 74

OUEST RÉPARTITION

ZA de Kerbois
56400 AURAY
Tél : 97 30 28 00 - Fax : 97 30 28 03

PHARCOMUT

5 rue Malherbe
76100 ROUEN
Tél : 35 58 21 58 - Fax : 35 72 94 94

SCHULZE PHARMA
G.R.P.

1 rue des Bouvets
94015 CRÉTEIL
Tél : 45 17 63 00 - Fax : 45 17 64 40

CHAFER

27 B avenue de la Résistance
83055 TOULON Cedex
Tél : 94 41 89 00 - Fax : 94 41 89 64

REPHA VENDÉE

Z.I Nord
Rue Gay Lussac
85000 LA ROCHE SUR YON
Tél : 51 05 04 78 - Fax : 51 46 23 55

INFORMATION RUPTURE

Date :

EXPÉDITEUR

Nom :

Société :

N° Tél. :

N° Fax :

DESTINATAIRE

Nom :

Société :

N° Tél. :

N° Fax :

PRODUIT CONCERNÉ

Code CIP :

Libellé :

Catégorie : A B C

DATE DE DÉBUT DE RUPTURE :

MOTIF DE LA RUPTURE :

DATE PRÉVISIONNELLE DE RÉAPPROVISIONNEMENT :

REMARQUES :



Club Inter Pharmaceutique

Tour Framatome - 1, place de la Coupole - Cedex 16 - 92084 Paris La Défense

Tél. : 01 47 06 41 00 - Télécopie : 01 47 06 41 00