

**Supply Chain Management : Une Stratégie pour les Petites et Moyennes Entreprises des
Départements Français d'Amérique?
L'exemple de la distribution de produits pharmaceutiques**

Thrycia TITE
IUT GLT Evry
t.tite@iut.univ-evry.fr

Résumé :

Face à l'intensification de la concurrence et la volatilité de la demande, les entreprises prestataires de service ont dû appliquer de nouvelles techniques de management leur permettant d'accroître la valeur ajoutée des prestations fournies et d'améliorer leurs performances. C'est ainsi que le secteur de la distribution pharmaceutique s'est orienté au cours de ces dernières années vers cette stratégie. Les pressions exercées sur les marges, non seulement par les concurrents, mais également par la réglementation en vigueur ont ainsi obligé les entreprises de ce secteur à optimiser les flux matériels, informationnels et financiers tout au long de leurs chaînes de valeurs. Les entreprises de distribution de produits pharmaceutiques situées dans les Départements Français d'Amérique (DFA) n'échappent pas à cette évolution. Cependant, le processus d'optimisation semble soumis à davantage de contraintes dans ces départements, ce qui rend plus difficile l'application de cette stratégie. A travers l'exemple de la distribution pharmaceutique, et plus particulièrement l'activité de grossiste-répartiteur, cette communication s'interroge d'une part sur les enjeux de la mise en œuvre d'un SCM pour les entreprises de ce secteur d'activité et, d'autre part, sur les contraintes spécifiques auxquelles elles sont confrontées. De façon plus globale, en montrant que le SCM est une stratégie applicable et efficace dans les DFA, cette communication offre des perspectives aux entreprises de ces départements qui hésitent encore à s'engager sur cette voie.

Mots clés : Supply Chain Management, Départements Français d'Amérique, Pharmacies, Grossiste-répartiteur