

Écoresponsabilité au cabinet dentaire : gestion des stocks et des commandes

8 points clés pour plus d'économies
et d'écoresponsabilité au cabinet dentaire !

FICHE REPÈRE



Stocks, commandes : de quoi parle-t-on ?

Masques, gants, surchaussures, produits d'anesthésie, produits de surface, poches à stérilisation, fraises, matériel technique... Tout ce que vous réapprovisionnez de façon périodique dans votre cabinet !

1. Une réflexion préalable

A retenir

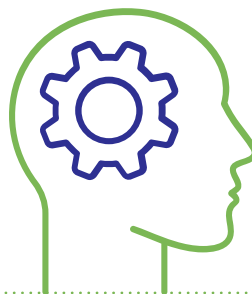
Les besoins d'un cabinet varient selon les équipes et la structure : nombre de praticiens, d'assistant(e)s dentaires, agencement, surface de stockage... L'organisation est propre à chaque situation. Cette fiche pratique vous propose certes **des repères**, mais qui sont à adapter à votre situation !

3 pistes d'amélioration

Lorsque vous le pouvez, pensez à :

- grouper vos achats entre plusieurs praticiens,
- définir le choix des fournisseurs,
- au sein de l'équipe, bien répartir les tâches de chacun, à l'aide de fiches de postes.

La possibilité d'un(e) assistant(e) dentaire en charge de la gestion des stocks (rangement, commandes, discussion avec les fournisseurs...) est à envisager.



Ce que
vous gagnez



Plus de sérénité,
moins de stress

Une meilleure
maîtrise des coûts

Un gain de temps

2. Un inventaire régulier

La fréquence

Pensez à effectuer un inventaire complet, avec une périodicité bien définie en amont.



Les outils

Des logiciels de gestion de stocks apportent une meilleure précision, en particulier lorsque vous travaillez en SELARL.

Ce que
vous gagnez



Une réduction
des erreurs de stock

Des économies financières
avec moins de produits
jetés (car périmés)

3. La classification des produits

Par catégories

Classez les produits par type (consommables, instruments, médicaments).



Avec un marquage/étiquetage

Utilisez des étiquettes claires et des codes-barres pour faciliter l'identification.

Ce que
vous gagnez



Plus d'efficacité
et moins de temps
dans la recherche
des produits

4. Le suivi des dates de péremption

Au moment de la commande

Vous pouvez demander les dates de péremption aux fournisseurs.

Avec une rotation des stocks

Appliquez la méthode FIFO (First In, First Out = premier entré dans le stock, premier sorti du stock) pour utiliser les produits les plus anciens en premier.

A l'aide d'alertes

Vous pouvez par exemple configurer des alertes pour les produits approchant de leur date de péremption.



Ce que
vous gagnez



Une diminution
des pertes de produits
Une optimisation
des coûts

5. La quantification des commandes



Avec des seuils de réapprovisionnement

Définissez des seuils minimums pour chaque produit. Ces seuils par produit peuvent être indiqués au niveau des étiquettes utilisées pour leur classement.

En fonction de la nécessité du produit au cabinet, la commande est à passer dès que le seuil minimum est atteint (ou s'en approche très prochainement).

Ce que
vous gagnez



Plus de sérénité
Une meilleure gestion
de temps

6. La gestion des fournisseurs

Avec une liste de fournisseurs

Maintenez une liste à jour de vos fournisseurs par produit ou type de produits avec leurs coordonnées.

En comparant les prix parmi cette liste préalable

Pensez à comparer régulièrement les prix et les conditions de livraison pour optimiser les coûts.



Ce que
vous gagnez



Une réduction
des coûts d'achat

7. L'information et la formation du personnel



Aux procédures

Informez votre équipe sur les mesures mises en place au cabinet. Des fiches récapitulatives seront facilitantes.

A noter qu'il existe des formations à la gestion des stocks et des commandes.

Avec des responsabilités définies

La désignation d'un responsable de la gestion des stocks permet un suivi plus rigoureux.

Ce que
vous gagnez



Une meilleure efficacité
de l'équipe

Une réduction
des erreurs humaines

8. L'évaluation et l'amélioration de l'organisation

Avec une analyse des consommations

Analysez régulièrement les produits utilisés par rapport aux produits achetés pour ajuster les commandes.

Grâce aux feedbacks

Interrogez et recueillez les retours de votre équipe sur la gestion des stocks et des commandes.



Ce que
vous gagnez



Une amélioration continue
des processus

Une amélioration
de la rentabilité

Une implication
de l'équipe