



**UNIVERSITE KANKOU MOUSSA
FACULTE DES SCIENCES DE LA SANTE
(MEDECINE ET PHARMACIE)**



Année Universitaire 2021/2022

Thèse N°011/2023

THEME

**Etude sur les déterminants de l'échec des Très Petites
Entreprises (TPE) pharmaceutiques du Mali : cas des
officines privées de pharmacie de la ville de Bamako**

Présentée et soutenue publiquement le 14 /06/ 2023 devant le jury de la Faculté
de Pharmacie Par :

Mme. Mariam Béré SOUMARE

POUR L'OBTENTION DU GRADE DE DOCTEUR EN PHARMACIE
(Diplôme D'Etat)

JURY :

Président du jury : Pr Ababacar Ibrahim MAIGA

Membre du jury : Dr Brahim DIARRA, Dr Sylvestre TRAORE

Co-directeur de thèse : Dr. Issa COULIBALY

Directeur de thèse : Pr HAMadoun Abba TOURE

UNIVERSITE KANKOU MOUSSA
(Faculté des Sciences de la Santé)

ANNEE UNIVERSITAIRE 2021-2022

ADMINISTRATION

RECTEUR : Pr Siné BAYO

DOYEN : Pr Dapa A DIALLO

PRESIDENT DU CONSEIL SCIENTIFIQUE ET PEDAGOGIQUE : Pr Hamar Alassane Traoré

SECRETAIRE PRINCIPAL : Mr Amougnon DOLO

LISTE DU PERSONNEL ENSEIGNANT PAR D.E.R ET PAR GRADE

D.E.R CHIRURGIE ET SPECIALITES CHIRURGICALES

1- PROFESSEURS

Mr Alhousseini AG MOHAMED	ORL
Mr Sambou SOUMARE	Chirurgie générale
Mr Amadou I DOLO	Gynéco-Obstétrique
Mr Aly Douro TEMBELY	Urologie
Mr Nouhoun ONGOIBA	Anatomie et chirurgie générale
Mr Youssouf COULIBALY	Anesthésie et Réanimation
Mr Djibo Mahamane DJANGO	Anesthésie et Réanimation
Mr Sadio YENA	Chirurgie cardio-thoracique
Mr Zimogo Zié SANOGO	Chirurgie générale
Mr Drissa KANIKOMO	Neurochirurgie
Mr Adégné Pierre TOGO	Chirurgie générale
Mr Alassane TRAORE	Chirurgie Générale
Mr Bakary Tientigui DEMBELE	Chirurgie Générale
Mr Youssouf TRAORE	Gynéco-Obstétrique
Mr Niani MOUNKORO	Gynéco-Obstétrique
Mme Doumbia Kadiatou SINGARE	ORL
Mr Seydou TOGO	Chirurgie Thoracique et Cardio Vasculaire
Mr Moussa Abdoulaye OUATTARA	Chirurgie Thoracique
Mr Birama TOGOLA	Chirurgie Générale
Mr Soumaïla KEITA	Chirurgie Générale

2- MAITRES DE CONFERENCES AGREGES

Mr Ibrahim TEGUETE	Gynéco-Obstétrique
Mr Abdoulaye DIARRA	Chirurgie Générale
Mr Amadou TRAORE	Chirurgie Générale
Mr Madiassa KONATE	Chirurgie Générale
Mr Hamady COULIBALY	Stomatologie
Mr Sékou KOUMARE	Chirurgie Générale
Mr Madani DIOP	Anesthésie Réanimation
Mr Almoustapha Issa MANGANE	Anesthésie Réanimation
Mr Abdoul Hamidou ALMEIMOUNE	Anesthésie Réanimation

3- MAITRES DE CONFERENCES

Mr Sanoussi BAMANI
Mr Souleymane TOGORA
Mr Bréhima COULIBALY
Mr Abdoul Kadri MOUSSA
Mr Mamadou NDIAYE

Ophthalmologie
Stomatologie
Chirurgie Générale
Traumatologie
Radiologie

4- MAITRES ASSISTANTS

5-Assistant :

Mr Zakary SAYE

Oncologie Chirurgicale

D.E.R SCIENCES FONDAMENTALES

1- PROFESSEURS/DIRECTEURS DE RECHERCHES

Mr Siné BAYO
embryologie
Mr Bakary CISSE
Mr Cheick Bougadari TRAORE
Mr Lassine SIDIBE
Mr Mahamadou TRAORE
Mr Mahamadou Ali THERA
Mr Bakarou KAMATE
Mr Abdoulaye DJIMDE
Mme DOUMBO Safiatou NIARE
Mr Issiaka SAGARA

Anatomie pathologie – Histo-

Biochimie
Anatomie pathologie
Chimie Organique
Génétique
Parasitologie Mycologie
Anatomie Pathologie
Parasitologie Mycologie
Parasitologie
Math-Bio-Statistique

2- MAITRES DE CONFERENCES AGREGES

Mr Boureïma KOURIBA
Mr Aboulaye KONE

Immunologie
Parasitologie

3-MAITRES DE CONFERENCES/MAITRES DE RECHERCHES

Mr Amadou KONE
Mr Mahamadou Z SISSOKO
Mr Karim TRAORE
Mr Bourama COULIBALY
Mr Souleymane DAMA
Mr Mohamed M'BAYE
Mr Amadou NIANGALY
Mr Laurent DEMBELE

Biologie Moléculaire
Méthodologie de la Recherche
Méthodologie de la Recherche
Histo-embryo et anapath
Parasitologie-Mycologie
Physiologie
Parasitologie-Mycologie
Parasitologie-Mycologie

4-MAITRES ASSISTANTS

Mr Souleymane SANOGO
Mr Charles ARAMA

Physique
Immunologie

5-ASSISTANTS

Mr Abdoulaye FAROTA
Mr Aboudou DOUMBIA

Chimie Physique-Chimie Générale
Chimie Générale

D.E.R MEDECINE ET SPECIALITES MEDICALES

1- PROFESSEURS

Mr Toumani SIDIBE

Pédiatrie

Mr Mamadou Marouf KEITA
Mr Saharé FONGORO
Mr Baba KOUMARE
Mr Dapa Aly DIALLO
Mr Hamar Allassane TRAORE
Mme SIDIBE Assa TRAORE
Mr Siaka SIDIBE
Mr Moussa Y. MAIGA
Mr Boubacar DIALLO
Mr Boubacar TOGO
Mr Daouda K MINTA
Mr Youssoufa M MAIGA
Mr Yacouba TOLOBA
Mme Mariam SYLLA
Mme TRAORE Fatoumata DICKO
Mr Souleymane COULIBALY
Mme Kaya Assétou SOUKHO
Mr Abdoul Aziz DIAKITE

Pédiatrie
Néphrologie
Psychiatrie
Hématologie
Médecine Interne
Endocrinologie
Imagerie Médicale
Gastro-Entérologie
Cardiologie
Pédiatrie
Maladies Infectieuses
Neurologie
Pneumologie
Pédiatrie
Pédiatrie et génétique Médicale
Psychologie
Médecine Interne
Pédiatrie

2- MAITRES DE CONFERENCES AGREGES

Mr Adama DICKO

Mr Koniba DIABATE
Mme Menta Djénébou TRAORE

Dermatologie

Biophysique
Médecine Interne

3- MAITRES DE CONFERENCES

Mr Mody CAMARA
Mr Djibril SY
Mme SOW Djénébou SYLLA

Imagerie Médicale
Médecine Interne
Endocrinologie

4- MAITRES ASSISTANTS

Mr Mamadou N'DIAYE
Mr Issiaka DIARRA

Imagerie Médicale
Anglais

5- ASSISTANTS

Mme DEMBELE Maimouna SIDIBE
Mr Bah TRAORE
Mr Modibo MARIKO

Rhumatologie
Endocrinologie
Endocrinologie

-CHARGES DE COURS :

Mr Madani LY

Oncologie Médicale

D.E.R SANTE PUBLIQUE

1- PROFESSEURS

Mr Hammadoun SANGHO
Mr Cheick Oumar BAGAYOKO

Santé Publique
Informatique Médicale

2- MAITRES DE CONFERENCES AGREGES

Mr Oumar SANGHO

Santé Communautaire

3-Maître de Conférences

Mr Aldiouma KODIO

Anglais

4-MAITRES ASSISTANTS

Mr Abdramane COULIBALY
Mr Seydou DIARRA
Mr Cheick Abou COULIBALY

Anthropologie Médicale
Anthropologie Médicale
Santé Publique

5-CHARGES DE COURS :

Mr Birama DIAKITE
Mr Mahamane KONE
Mr Ali WELE
Mr Cheick Tidiane TANDIA

Economie de la Santé
Santé au travail
Management
Santé Publique

D.E.R SCIENCES PHARMACEUTIQUES

1- PROFESSEURS/DIRECTEURS DE RECHERCHES

Mr Saibou MAIGA
Mr Gaoussou KANOUTE
Mr Ousmane DOUMBIA
Mr Aboulaye DABO
Mr Moussa SAMAKE
Mr Benoit Yaranga KOUMARE
Mr Ababacar MAÏGA
Mr Lassine SIDIBE
Mr Mahamadou TRAORE
Mr Cheick Bougadari TRAORE
Mr Cheick Oumar BAGAYOGO
Mr Nouhoum ONGOIBA
Mr Alhassane TRAORE
Mr Bakary Tientigui DEMBELE
Mr Siaka SIDIBE
Mr Abdoulaye DJIMDE
Mr Daouda Kassoum MINTA
Mr Satigui SIDIBE
Mr Mahamadou Ali THERA
Mr Souleymane COULIBALY
Mr Daba SOGODOGO
Mr Mme DOUMBO Safiatou NIARE
Mr Aldiouma GUINDO
Mr Sékou BAH
Mr Issaka SAGARA

Legislation
Chimie Analytique
Chimie Thérapeutique
Zoologie
Botanique
Chimie Inorganique
Toxicologie
Chimie Organique
Génétique
Biologie Cellulaire
Informatique
Anatomie
Anatomie
Anatomie
Biophysique
Parasitologie-Mycologie
Maladies Infectieuses
Pharmacie Vétérinaire
Parasitologie-Mycologie
Psychologie de la Recherche
Physiologie Humaine
Parasitologie-Mycologie
Hématologie
Pharmacologie
Maths-Bio-Statistiques

2- MAITRES DE CONFERENCES AGREGES/MAITRES DE CONFERENCES/MAÎTRES DE RECHERCHES

Mr Ousmane SACKO
Mr Bourèma KOURIBA
Mr Abdoulaye KONE
Mr Drissa TRAORE
Mr Boubacar Sidiki Ibrahim DRAME
Mr Sidi Boula SISSOKO
Mr Mahamane HAIDARA
Mr Abdoul K MOUSSA
Mr Madiassa KONATE
Mr Abdoulaye DIARRA
Mr Amadou TRAORE

Cryptogamie
Immunologie
Méthodologie de la recherche
Soins Infirmiers
Biochimie
Histologie-Embryologie
Pharmacognosie
Anatomie
Anatomie
Chirurgie Générale
Chirurgie Générale

Mr Bourama COULIBALY
Mr Mohamed MBAYE
Mr Koniba DIABATE
Mr Souleymane DAMA
Mr Laurent DEMBELE
Mr Amadou NIANGALY
Mme MINTA Djénébou TRAORE
Mr Hamadoun Abba TOURE
Mr Lossény BENGALY
Mr Tidiane DIALLO
Mr Ibrahima GUINDO
Mr Housseini DOLO
Mr Oumar SANGHO

Biologie Cellulaire
Physiologie
Biophysique
Parasitologie-Mycologie
Parasitologie-Mycologie
Parasitologie-Mycologie
Sémiologie Médicale
Bromatologie
Pharmacie Hospitalière
Toxicologie
Bactériologie-Virologie
Santé Publique
Santé Publique

4-MAITRES ASSISTANTS/CHARGES DE RECHERCHES

Mr Dominique ARAMA
Mr Yaya GOÏTA
Mr Aboubacar DOUMBIA
Mr Mohamed Ag BARAÏKA
Mr Yaya COULIBALY
Mr Hamma MAIGA
Mr Bakary Moussa CISSE
Mr Boubacar ZIBEROU
Mr Hamadoun DIALLO
Mr Aboudou DOUMBIA
Mr Souleymane SANOGO
Mr Diakardia SANOGO
Mr Charles ARAMA
Mr Issiaka DIARRA
Mme Aïssata MARIKO
Mr Boubacar Tiètiè BISSAN
Mr Issa COULIBALY
Mme Salimata MAÏGA

Chimie Thérapeutique
Biochimie
Bactériologie-Virologie
Bactériologie-virologie
Droit et éthique
Législation-Galénique
Galénique Législation
Physique
Anatomie
Chimie Générale
Biophysique
Biophysique
Immunologie
Anglais
Cosmétologie
Analyse Biomédicale
Gestion Pharmaceutique
Bactériologie-Virologie

5-ASSISTANTS :

Mr Dougoutigui TANGARA
Mr Abdourhamane DIARA
Mme SAYE Bernadette COULIBALY
Mr Abdoulaye KATILE
Mr Aboubacar SANGHO
Mme Traoré Assitan KALOGA
Mr Mamadou BALLO
Mr Abdoulaye GUINDO
Mr Bah TRAORE
Mr Modibo MARIKO

Chimie Minérale
Hydrologie
Chimie Minérale
Math-Bio-statistique
Droit-Ethique -Législation Pharmaceutique
Droit-Ethique -Législation Pharmaceutique
Pharmacologie
Pharmacologie
Endocrinologie-Métabolisme-Nutrition
Endocrinologie-Métabolisme-Nutrition

5-CHARGES DE COURS

Mr Birama DIAKITE
Mr Mahamane KONE
Mr Maman YOSSI
Mr Amassagou DOUGNON
Mr Abdoulaye FAROTA

Economie de la Santé
Santé au Travail
Technique d'expression et de Communication
Biophysique
Chimie Physique

DEDICACES ET REMERCIEMENTS

DEDICACES

A ALLAH, LE TOUT PUISSANT :

Je rends grâce pour ces immenses bienfaits,

A mon père Moustapha SOUMARE,

Je ne saurais comment t'exprimer tout mon amour, ma gratitude, merci pour l'éducation et tout ce que tu as fait pour nous. Les valeurs que tu nous as donné sont de loin les meilleurs cadeaux qu'on puisse rêver d'avoir. Que le tout puissant te donne longue vie et que tu puisses profiter des fruits de ce travail.

A ma mère Assa Moumine DEMBELE,

Les mots me manquent pour exprimer tout l'amour et l'admiration que j'ai pour toi. Ton dévouement ; ton souci permanent de notre bien-être, tes prières, ton amour, ton courage et ton soutien m'ont permis d'être ici aujourd'hui. Que Dieu le tout puissant te donne encore une longue vie pour bénéficier des fruits de ce travail.

A mon cher Oncle et Professeur Ousmane DOUMBIA

Merci infiniment pour les valeurs que vous m'avez enseigné et pour l'amour du travail bien fait. J'ai une profonde admiration et respect pour vous. Recevez mes considérations les plus émues.

REMERCIEMENTS

A ma Grande Sœur Rokhiatou SOUMARE,

Reçoit l'expression de ma profonde admiration et respect. Tu es pour moi un modèle et une inspiration, que le tout puissant t'accorde tout ce que tu désires ici-bas et dans l'au-delà

Au Docteur Dominique,

Je ne saurais comment exprimer ma gratitude et mon respect envers vous, qu'ALLAH vous récompense au multiple.

Au Docteur Mody Cissé,

Je ne saurais comment vous remercier pour votre disponibilité et votre aide, je suis profondément reconnaissante pour tout l'enseignement fournis.

A mon cher Cousin Alassane SOUMARE,

Merci pour les efforts que vous avez fait pour nous tout au long de notre parcours scolaire.

A ma chère amie et sœur Djeneba WAGUE,

Merci pour toute ses merveilleuses Années à mes côtés, je vous souhaite beaucoup de belles Années ensemble.

A mon cher amis et frère Kader SANOGO,

Je ne saurais comment te remercie mais je prie pour qu'ALLAH te récompense à la hauteur de ce que tu as fait pour moi

A ma chère amie et sœur Coumba SOW,

Je te suis éternellement reconnaissante pour tout ce que tu m'as apporté sur tous les plans, tu es une merveilleuse personne et une amie formidable. J'espère qu'on cheminera ensemble encore longtemps.

A ma chère amie et sœur Mariam TRAORE,

Tu es pour moi un modèle sur plusieurs plans, je te remercie d'avoir été une si bonne amie durant toute ses Années

A toutes mes amies principalement et en particulier Aminata KALLE et Mariame DIAKITE

Je ne saurais comment exprimer ma gratitude et ma grande affection pour vous. Puissiez-vous vieillir à mes côtés.

A la troisième promotion de pharmacie de l'UKM

Je ne vous remercierais jamais assez pour ses sept années de joie et de challenges ; qu'ALLAH nous accompagne pour tout le reste.

Au corps enseignant de l'UKM

Pour vos qualités intellectuelles, votre disponibilité, votre amour du travail bien fait, mes chers maitres, je suis fier de toute formation que j'ai reçue auprès de vous.

**HOMMAGES
AUX MEMBRES
DU JURY**

HOMMAGES AUX MEMBRES DU JURY

A NOTRE MAITRE ET PRESIDENT DU JURY :

Professeur Ababacar Ibrahim Maiga

- Professeur titulaire de Toxicologie à la FAPH ;
- Membre du comité technique de pharmacovigilance ;
- Membre de la commission nationale des AMM des denrées Alimentaire, des aliments pour animaux et des addictifs alimentaires ;
- Ancien Directeur Général adjoint de l'INPS ;
- Ancien Directeur Générale adjoint de la DPM ;
- Ancien Vice doyen de la FAPH ;
- Inspecteur à L'inspection de la Santé,

Honorable Maître,

Nous avons eu le privilège de bénéficier de votre enseignement précis et passionnant.

Nous avons été fasciné durant toute notre formation par votre rigueur scientifique, par votre capacité à transmettre votre passion envers la profession pharmaceutique.

Vous incarnez l'image du maître respecté et estimé par ses étudiants, la richesse de vos cours et leur clarté nous amène à vous admirer profondément.

Que Dieu vous garde longtemps et réalise vos vœux !

A NOTRE MAITRE ET JUGE :

Mr BRAHIMA DIARRA

- Pharmacien titulaire de la pharmacie Dembella à kalaban coro extension-sud
- Actuel secrétaire général de SYNAPHARM du District de Bamako
- Membre permanent de Synapharm à la réunion paritaire de la CANAM

Cher Maitre,

Nous ne savons comment vous remercier d'avoir accepté d'être membre du jury.

Votre ouverture d'esprit et votre sens élevé des responsabilités sont des exemples éclatants que nous voudrions nous approprier pour notre carrière professionnelle.

Veillez trouver ici, l'expression de notre sincère reconnaissance

A NOTRE MAITRE ET JUGE :

Mr Sylvestre TRAORE

- Pharmacien au CHU de Kati
- Assistant en gestion pharmaceutique à la FAPH ;
- Spécialiste en gestion pharmaceutique et logistique de santé

Cher maitre,

Nous vous sommes infiniment reconnaissants d'avoir accepté de juger ce travail.

Votre discipline, vos qualités professionnelles permettent votre abord facile. Votre humilité force le respect et l'admiration de tous.

A NOTRE MAITRE ET CO DIRECTEUR DE THESE

Mr ISSA COULIBALY :

- Titulaire d'un master en management des établissements de santé ;
- Titulaire d'un PhD en gestion ;
- Maître-assistant en gestion à la FAPH ;
- Chargé de cours de gestions à la FMOS ;
- Chef de service des examens et concours de la FAPH ;
- Praticien hospitalier au CHU BOCAR SIDY SALL de Kati ;
- Membre du Groupe de Recherche sur le secteur public en Afrique ;
- Membre du Laboratoire télé médecine, télé-enseignement de l'UCAD de Dakar ;
- Membre du Laboratoire de Recherche en GRH/ Stratégie et l'Organisation de l'UCAD de Dakar ;
- Ancien président de l'ordre des pharmaciens de Koulikoro

Cher Maitre,

Nous vous sommes reconnaissant pour l'honneur que vous nous avez fait en acceptant de nous encadrer pour ce travail.

Vous nous avez accueilli avec bienveillance et sympathie. Votre engagement nous a émue profondément.

Veillez trouver ici le témoignage de notre profonde reconnaissance.

Que Dieu vous accorde longue vie, santé et bonheur

A NOTRE MAITRE ET DIRECTEUR DE THESE

Mr HAMADOU ABBA TOURE :

- Maitre de Conférence en chimie Analytique et Bromatologie
- Doctorat en Pharmacie
- Master en Chimie et Biochimie des produits Naturels
- Master en Analyses Physicochimiques et management de la Qualité des produits de Santé et des Aliments
- Diplôme Universitaire en Bio statistique et Méthodologie de la Recherche clinique
- Diplôme Universitaire en Pharmaco épidémiologie et Pharmaco économie
- Doctorat 3^{ème} Cycle (PhD) en Sciences du Médicament
- Chef de DER des sciences du Médicament à la Faculté de Pharmacie

Honorable Maitre,

Nous vous remercions de la confiance que vous avez placée en nous ; en nous acceptant comme élève, et en dirigeant ce travail.

Également Pour la patience dont vous avez fait preuve à notre égard durant toute notre formation. Vos qualités humaines et intellectuelles ne sont plus à démontrer.

Vous nous inspirez courage, amour du travail bien fait et assiduité.

Recevez ici, l'expression de nos salutations les plus distingués.



LISTES DES ABREVIATIONS

LISTES DES ABREVIATIONS

AMO	Assurance Maladie Obligatoire
BIC	Bénéfices Industriels Et Commerciaux
CNOP	Coordination Nationale des Organisations Paysannes
EURL	Entreprise Unipersonnel à Responsabilité Limitée
MEG	Médicament Essentiel Générique
OMS	Organisation Mondiale de la Santé
ONG	Organisation non gouvernementale
PE	Petite Entreprise
PME	Petite Et Moyenne Entreprise
PPN	Politique Pharmaceutique Nationale
SAD	Schéma Directeur D’approvisionnement
SARL	Société à Responsabilité Limitée
SAS	Société Par Action Simplifiée
SASU	Société Par Action Simplifiée Unipersonnelle
SBA	Small Business Administration
SCA	Société En Commandite Par Action
SCS	Société En Commandite Simple
TPE	Très Petites entreprises
SYNAPHARM	Syndicat national des pharmaciens
UCAD	Université cheikh anta diop
AMM	Autorisation de mise sur le marché
CANAM	Caisse national d’assurance Maladie
FAPH	Faculté de Pharmacie
FMOS	Faculté de Médecine et d’Odontostomatologie

LISTE DES TABLEAUX

Liste des tableaux

Tableau I : Répartition des personnes interrogées en fonction du sexe	22
Tableau II : Répartition des personnes interrogées en fonction de la tranche d'âge	22
Tableau III : Répartition des officines enquêtées en fonction de leur statut juridique.....	23
Tableau IV : Répartition des officines enquêtées en fonction de leur âge.....	23
Tableau V : Répartition de la population d'étude en fonction du suivi d'une formation entrepreneuriale	23
Tableau VI : Répartition des officines enquêtées en fonction du nombre de salariés	24
Tableau VII : Répartition de la population d'étude en fonction de la source d'inspiration ...	24
Tableau VIII : Répartition de la population d'étude en fonction des principales motivations à entreprendre.....	25
Tableau IX : La perception de la population d'étude sur la nécessité d'entreprendre ou une opportunité à saisir	25
Tableau X : Répartition de la population d'étude en fonction des problèmes rencontrés lors de la création d'entreprise	26
Tableau XI : Répartition des enquêtés selon qu'ils aient bénéficié de l'appui d'un réseau ou pas.....	26
Tableau XII : Répartition de la population d'étude en fonction de leur niveau de connaissance dans le domaine de l'entrepreneuriat	27
Tableau XIII : Répartition de la population d'étude en fonction des compétences nécessaires pour entreprendre	27
Tableau XIV : Répartition de la population d'étude selon qu'elle ait bénéficié d'une subvention de l'Etat.....	28
Tableau XV : Répartition de la population d'étude en fonction du type de financement bénéficié	28
Tableau XVI : Répartition des personnes interrogées en fonction de leur appréciation de l'environnement institutionnel	28
Tableau XVII : Répartition des enquêtés en fonction du type d'obstacles rencontrés dans le financement	29
Tableau XVIII : Répartition de la population d'étude en fonction des structures d'accompagnement.....	29
Tableau XIX : Répartition de la population d'étude en fonction des facteurs de succès	30
Tableau XX : Répartition de la population d'étude en fonction des critères de l'échec.....	30
Tableau XXI : Répartition de la population d'étude en fonction des principaux facteurs explicatifs de cet état d'échec.....	31

SOMMAIRE

SOMMAIRE

1. INTRODUCTION	1
2. OBJECTIFS	4
1. Objectif général	4
2. Objectifs spécifiques	4
3. GENERALITES	6
3.1. Définitions opérationnelles des mots clés	6
3.2. L'échec entrepreneurial : un phénomène à multiples dimensions.....	9
4. METHODOLOGIE	17
4.1. Type d'étude	17
4.2. Période d'étude	17
4.3. Lieu d'étude	17
4.4. Echantillonnage	19
4.5. Population d'étude	19
4.6. Collecte et analyse des données.....	20
5. RESULTATS	22
5.1. Caractéristiques liées à l'entrepreneur.....	22
5.2. Caractéristiques de l'entreprise	23
5.3. Action entrepreneuriale	24
5.4. Ressources de l'entreprise	26
5.5. Appréciation du contexte.....	28
5.6. Facteurs de réussite ou d'échec	30
6. COMMENTAIRES ET DISCUSSION	33
7. CONCLUSION	41
8. RECOMMANDATIONS	43
8. REFERENCES	45
ANNEXES	52
Fiche d'enquête.....	52
Autorisation d'enquête de l'Ordre des Pharmaciens	55
Fiche signalétique	Erreur ! Signet non défini.
Serment de Galien	56

INTRODUCTION

1. INTRODUCTION

La fin des trente glorieuses années a été marquée par l'essoufflement de la croissance de même que la création d'emploi salarié, ce qui donnera une plus grande attractivité à la création d'entreprise. L'entrepreneuriat et la petite et moyenne entreprise se positionnent alors comme la nouvelle locomotive de l'économie en lui donnant un second souffle.

Le nombre de nouvelles entreprises créées est alors un prédicateur de la richesse et du développement. Cependant le revers de la médaille est noirci par l'échec et la défaillance des entreprises naissantes, moins de deux entreprises sur trois arrivent à passer le cap des trois ans d'existence et seulement la moitié survit au-delà des cinq ans (1).

Bien que la dynamique entrepreneuriale varie d'une société à l'autre, un constat reste universel, c'est que peu importe le nombre d'entrepreneurs émergents ; la plupart ne réussissent pas à créer des organisations durables et performantes. La proportion d'entreprises naissantes vouées à l'échec limite la progression du stock d'entreprises des économies en entraînant une stagnation ce qui réduit l'impact de l'entrepreneuriat (ex nihilo sur la croissance, la création de richesse, la création d'emploi et l'innovation) (2).

Les entreprises de petite taille (officines de pharmacie) n'échappent pas à cette réalité. En effet, dans le but de s'affirmer sur le marché des affaires de façon compétitive, les très petites entreprises ont, comme toute autre entreprise, d'importantes questions à résoudre pour gérer leur développement. Elles sont soumises à cette contrainte d'adapter leur gestion à la réalité d'évolution de l'environnement c'est le cas des officines de pharmacie. De nombreux déterminants (facteurs) apparaissent comme causes de leurs vulnérabilités. Parmi ceux-ci, nous noterons : l'incompétence des dirigeants ou leur manque d'expérience, le système de décision qui est réduit au seul promoteur-dirigeant entouré de collaborateurs de faible qualification, la forte dépendance des petites

entreprises vis-à-vis d'un marché, d'un client ou d'un fournisseur et l'accès coûteux aux sources de financement (3).

Aujourd'hui, le marché de la santé connaît une mutation constante. Cela est due à plusieurs facteurs socio-économiques tels que : le progrès médical, les crises de santé publique, les attentes nouvelles des malades et les carences au niveau de l'assurance maladie (4). Ce changement ne dispense pas le secteur de la pharmacie. Et l'impact majeur sur les officines est la dégradation de sa rentabilité.

En outre les officines subissent une autre forme de concurrence durant le monopole de distribution pharmaceutique : les produits stériles et les dispositifs médicaux qui doivent transiter par les officines se retrouvent malheureusement un peu partout autre que les pharmacies ; des produits pharmaceutiques qui sont directement vendus sans passer par l'officine ; des associations et des ONG qui profitent de certaines situations pour vendre les médicaments. Sur un autre registre, le secteur de l'officine est impacté aussi par le nombre croissant de nouvelles créations. Aujourd'hui la ville de Bamako seule compte environ plus de 400 officines (5).

Toutes ces contraintes constituent un vrai problème pour le pharmacien pour garder la rentabilité de son officine. De ce qui précède, la problématique qui émerge est la suivante : Quels sont les causes de l'échec des officines privées de pharmacie du Mali ?

OBJECTIFS

2. OBJECTIFS

1. Objectif général

Etudier les facteurs déterminants l'échec des officines privées de pharmacie de Bamako.

2. Objectifs spécifiques

- Déterminer le profil sociodémographique des pharmaciens interrogés ;
- Décrire le processus entrepreneurial (l'intention entrepreneuriale, les motivations, les traits de personnalité, les freins à l'entrepreneuriat, les ressources nécessaires à l'entrepreneuriat, et l'accompagnement) ;
- Identifier les facteurs explicatifs de l'échec de l'aventure entrepreneuriale.

GENERALITES

3. GENERALITES

3.1. Définitions opérationnelles des mots clés

3.1.1. Pharmacie

La pharmacie peut être définie comme l'ensemble des connaissances scientifiques et techniques qui concourent à la fabrication, au contrôle, au conditionnement, à la conservation et la délivrance des médicaments. Elle est exercée par des pharmaciens diplômés (6,7).

Très Petites Entreprises (TPE) :

Les très petites entreprises sont des entreprises qui emploient moins de 10 salariés.

3.1.2. Officine de pharmacie

L'article 39 du Décret N° 91-106/P-RM du 15 Mars 1991 définit l'officine : « on entend par Officine de pharmacie l'établissement affecté à l'exécution des ordonnances magistrales, à la préparation des médicaments inscrits aux pharmacopées autorisées et à la vente des produits visés à l'article 34 du même Décret ». Cette référence doit être également faite à l'article 4 de l'arrêté N° 91-4318/MSP-AS-FF/CAB du 3 Octobre 1991 qui énumère les produits dont la vente peut également être effectuée par les pharmaciens et qui complète cette définition.

L'officine est essentiellement un établissement vendant en détail aux consommateurs.

Deux formes de sociétés sont seulement admises pour exploiter une officine. Ce sont :

- ✓ La société en nom collectif (SNC)
- ✓ La société à responsabilité limitée (SARL).

- **La société en nom collectif (SNC)**

La société en nom collectif est une société de nature commerciale dans laquelle chaque associé est imposé comme un commerçant individuel pour sa part de bénéfices sociaux.

Sur le plan social, chaque associé est également considéré comme un commerçant individuel et n'est pas plus avantage.

L'inconvénient majeur de cette forme de société réside dans la responsabilité personnelle solidaire et indéfinie du passif social de chaque associé. Il convient donc, avant de créer une société en nom collectif, de très bien se connaître et d'avoir mutuellement une absolue confiance.

- **La société à responsabilité limitée (SARL)**

La société à responsabilité limitée présente sur le plan juridique bien des avantages : c'est la formule la plus simple qui combine les avantages des sociétés de personnes et des sociétés des capitaux.

Les associés, même s'ils gèrent la société n'encourent qu'une responsabilité limitée à leur mise.

Sur le plan fiscal les gérants majoritaires ne sont pas considérés comme des salariés. En revanche le ou les gérants minoritaires sont des salariés et sont imposés en cette qualité.

Sur le plan social, si la gérance est minoritaire, les gérants sont considérés comme des salariés et bénéficient de tous les avantages sociaux de ces derniers à l'inverse de la gérance majoritaire (8)

3.1.2.1. Conditions d'exercice de la pharmacie dans une officine privée

L'article 22 : section 1, chapitre III de l'arrêté N°91-4318/MSP-AS-PF/CAB fixe les conditions d'exercice de la pharmacie dans une officine comme suit :

« Tout postulant à l'exercice de la profession de pharmacien dans une officine doit être titulaire d'une autorisation délivrée par décision du ministre chargé de la Santé Publique » , et réunit les conditions suivantes :

- ❖ Etre titulaire d'un diplôme de docteur en pharmacie délivré par la faculté de pharmacie du Mali ou tout autre diplôme de pharmacien reconnu équivalent ;

-
- ❖ Etre âgé de 21 ans révolus
 - ❖ Etre de bonne moralité
 - ❖ Etre de nationalité malienne ou ressortissant d'un état accordant la réciprocité aux nationaux maliens ;
 - ❖ Etre inscrit à la section A de l'Ordre National des Pharmaciens.

3.1.2.2. Conditions d'exploitation de l'officine de pharmacie :

L'article 23, section 2, chapitre III dudit arrêté fixe les conditions d'exploitation de la pharmacie dans une officine privée comme suit : « Tout postulant à l'exploitation d'une officine de pharmacie doit être titulaire d'une licence d'exploitation délivrée par arrêté du ministre chargé de la Santé Publique »

L'article 24 : le postulant à l'exploitation d'une officine doit adresser au ministre chargé de la Santé Publique une demande sur papier, timbré, sous le couvert de l'Ordre des Pharmaciens. Cette demande est accompagnée des pièces suivantes :

- ❖ Un acte notarié attestant que le postulant est propriétaire d'une officine ;
- ❖ Une copie de la décision autorisant le postulant à exercer à titre privé la profession de pharmacien dans la spécialité officine ;
- ❖ Un projet de création d'emplois ;
- ❖ Un titre du local ou du terrain utilisé pour l'exploitation ;
- ❖ L'acte notarié de propriété du local ou du terrain ou le contrat de location s'y rapportant,
- ❖ L'indication de l'emplacement exact, la superficie, l'adresse et le plan côté descriptif du local et de ses dépendances.

Equipped and personnel

- At the equipment level :

A pharmacy must have a minimum built surface of 77 m², with a minimum sales surface of 24 m². It must also have:

- ❖ The pharmacist's office ;
- ❖ The large reserve of pharmaceutical products and objects of dressings ;
- ❖ The preparation room ;
- ❖ Toilets.

- At the personnel level :

The personnel of a pharmacy must include at least:

- ❖ Pharmacist owner or manager of the pharmacy
- ❖ One or several assistants depending on the turnover, this amount is fixed by the minister in charge of health.
- ❖ A cashier
- ❖ A seller
- ❖ A manœuvre
- ❖ In case of need, the pharmacist may have recourse to the service of a preparator in pharmacy or of a laboratory technician ;
- ❖ An accounting agent or a management accounting office.

3.2. Entrepreneurial failure : a phenomenon with multiple dimensions

Entrepreneurial failure is a vague, polysemic and pluridisciplinary concept. To describe it, authors use different terminologies such as the death of the enterprise, the cessation, the bankruptcy, the insolvency or the closure (9). Even if these terminologies can appear as synonyms, confusions in their meanings prevent the emergence of a consensual definition of entrepreneurial failure (10). From an academic point of view, each author apprehends failure according to its object of research and its approach

théorique mobilisée (11). Généralement, l'échec entrepreneurial se produit lorsque l'entreprise devient insolvable et cesse ses opérations d'exploitation en liquidant ses actifs pour payer les créanciers. Les recherches en entrepreneuriat ont généralement utilisé des critères plus spécifiques pour définir l'échec, une revue de littérature fait ressortir au moins quatre principales définitions appréhendant différemment l'échec entrepreneurial (12).

3.2.1. Déterminants de l'échec entrepreneurial des Petites et Moyennes Entreprises

Nous distinguons des facteurs endogènes et exogènes qui expliquent en partie l'échec des PME.

3.2.1.1. Les facteurs endogènes à l'échec entrepreneurial

- **L'âge**

Selon plusieurs études, les jeunes PME courent systématiquement le plus grand risque d'échec (13). Cela est dû au fait qu'elles ont moins d'expérience et moins de capital social. Elles sont contraintes aussi à supporter des coûts élevés durant leurs processus d'apprentissage organisationnel pour créer des routines organisationnelles (14), des structures efficaces de gestion (15) et pour installer rapidement une certaine stabilité organisationnelle (16).

- **La taille**

Généralement, les PME commencent petites et sont accablées par un désavantage de taille inhérent. La petite taille des PME ne leur permet pas de couvrir leurs coûts fixes, ce qui peut les forcer parfois à quitter leur secteur d'activité (17). En effet, il existe une relation positive entre la taille de la PME et sa performance en termes de croissance, de profitabilité, de survie et d'internationalisation (18). De nombreux chercheurs ont noté que l'accroissement de la taille des PME diminue le taux de leur mortalité.

- **L'entrepreneur**

Plusieurs sont les facteurs expliquant l'impact des caractéristiques et du profil de l'entrepreneur sur la survie de leur entreprise. Ces déterminants peuvent être classés en trois groupes : la motivation de l'entrepreneur à la création, son capital humain général et son capital social.

La survie dépend de la volonté, des gens à devenir des entrepreneurs (19). Cette volonté fait référence à une motivation entrepreneuriale qui représente l'un des déterminants influençant la survie des entreprises.

En Outre, le constatent sur les motivations et les comportements d'aujourd'hui auront un impact sur le devenir de l'entreprise, puisque ceux qui connaissent l'échec dans leurs affaires sont ceux qui n'y croient pas (20). A son égard, il atteste que plusieurs recherches portant sur les entrepreneurs des très petites entreprises ont confirmés la prépondérance de l'aspect psychosociologique au cours de la création des nouvelles entreprises (21). En raison qu'ils veulent l'autonomie et l'indépendance, ils veulent devenir leur propre patron et prennent des initiatives dans ce sens (22).

- **La structure organisationnelle**

La mise en place d'une structure organisationnelle inadéquate affecte négativement la survie de la PME (23). Une telle structure comporte un ensemble de contraintes telles que l'absence d'une division claire du travail, la faible efficacité de la communication interne et externe, la prédominance du contrôle, le manque de flexibilité organisationnelle du fait de son caractère mécanique et le faible niveau de formalisation des procédures de travail (24).

- **Le management des PME**

Le management des PME est avant tout un processus adaptatif difficilement visible. Il consiste à gérer une quantité limitée de ressources pour obtenir le maximum d'avantages immédiats et à court terme (25). Les efforts managériaux

des PME se concentrent non pas sur le management stratégique, mais plutôt sur le contrôle des activités opérationnelles. Habituellement, les propriétaires des PME ont tendance à gérer personnellement de multiples activités opérationnelles en vue de réduire les coûts d'exploitation (26). Dans ce cas, si ces propriétaires ont une faible expertise managériale ou de mauvaises pratiques de management, les risques de l'échec des PME seront très élevés. Selon Khan & Rochan(27), les PME rencontrent des problèmes qui ont trait à l'expertise managériale dans quatre principaux domaines fonctionnels à savoir le marketing, la comptabilité, la gestion des stocks et la gestion des flux de trésorerie. Particulièrement, Jennings & Beaver (28) évoquent le manque des pratiques de management de la qualité comme une autre cause majeure de l'échec des PME.

- **Les ressources humaines**

Plusieurs chercheurs soulignent l'importance des ressources humaines comme déterminant de la survie et du développement des PME (29). Cependant, les PME n'arrivent pas toujours à se doter d'un capital humain de qualité à cause de leurs budgets trop limités. De ce fait, la plupart d'entre elles sont incapables de recruter et retenir des employés hautement qualifiés et d'assurer des formations plus adaptées pour les ouvriers moins qualifiés. Aussi, l'incompétence des dirigeants dans la gestion des ressources humaines est l'une des principales raisons de l'échec des PME (30). À cela s'ajoutent le manque d'expérience et de compétence des employés, leurs attitudes négatives de malhonnêteté et leur manque de discipline et de motivation.

- **Les capacités marketing**

Les capacités marketing des PME sont intrinsèquement différentes de celles des grandes entreprises. La considération explicite que l'adoption d'une stratégie marketing inefficace est une cause de l'échec des PME (31). Par ailleurs on précise que parmi les erreurs du marketing les plus commises par les PME, on trouve une offre inappropriée aux besoins du marché, et une politique de prix

inadaptée qui ne concilient pas la structure réelle des coûts avec la valeur perçue de l'offre et les prix pratiqués par la concurrence directe ou indirecte. Spécifiquement, au niveau du prix, les PME ont tendance à fixer des prix élevés par rapport à ceux du marché (32). Cela leur fait perdre un nombre important de clients qui s'orientent vers les concurrents proposant des prix plus bas (33). Ces erreurs sont encore plus accrues, car la plupart des PME ne recourent pas à d'autres activités marketing qu'elles estiment coûteuses telles que les études périodiques de marché, les prévisions de la demande et les activités de promotion commerciale des produits (24).

- **Le management financier**

Plusieurs auteurs ont lié l'échec entrepreneurial des PME à l'inefficacité de leur management financier (34). Le manque de compétences managériales dans le domaine financier, notamment la comptabilité, le contrôle des stocks et la gestion des flux de trésorerie, peut compromettre les chances de survie des PME (35). La mauvaise gestion du fonds de roulement explique l'échec des PME selon (24). Il s'agit plus précisément des problèmes de gestion des crédits et des découverts, une gestion médiocre des stocks et des liquidités. Il s'avère que le surinvestissement surtout dans les immobilisations, engagé intuitivement pour des considérations personnelles du dirigeant entraîne l'effondrement de nombreuses PME (33).

3.2.1.2. Les facteurs exogènes de l'échec entrepreneurial

- **Le contexte économique global**

Selon la littérature, les facteurs de l'échec des PME qui relèvent du contexte économique sont très variés. Le taux d'intérêt et le taux de chômage sont les principaux déterminants de ce que l'on pourrait considérer comme des défaillances forcées (36). D'autres facteurs sont aussi à considérer surtout ceux relatifs aux politiques économiques du pays conduisant, par exemple, à la variété des impôts, à des taux élevés de taxation, à une inflation galopante, et à des

réglementations ou déréglementations peu convenables pour certaines industries (37). Le taux de change, la taille du marché interne, le pouvoir d'achat des clients, l'accès limité à la nouvelle technologie, la politique du marché, la politique fiscale et les mesures de contrôle des prix (24). La récession économique, l'étranglement du marché du travail, le coût élevé de la main-d'œuvre (38) et la concurrence déloyale du secteur public, des grandes sociétés et des importations (39) sont aussi des facteurs économiques incontrôlables engendrant l'échec des PME.

▪ **L'accès aux ressources financières externes**

D'un point de vue financier, le problème de liquidité, d'obtention du financement en capital ou en emprunt sont les deux difficultés majeures qui causent l'échec des PME (40). La plupart des PME ont des difficultés à obtenir des financements externes. Souvent, l'entrepreneur se voit obligé de mobiliser l'épargne personnelle, les revenus générés au cours du cycle d'exploitation (41) ou encore les financements du genre « love money ». Une telle situation perpétue l'incapacité de la PME à honorer ses engagements financiers, c'est-à-dire ne plus être en mesure de rembourser son passif exigible au moyen de son actif disponible. En conséquence, sa structure financière s'en trouve affectée, ce qui la conduit à des niveaux critiques de solvabilité (42) et une obligation de déclarer faillite. Parfois, l'échec des PME tient aussi à leur vulnérabilité financière, car leurs ressources de financement externes proviennent de la même source financière et que leur fonds de roulement est tiré d'une seule source commerciale (44).

▪ **L'environnement institutionnel**

L'absence, l'insuffisance ou l'inadéquation du soutien institutionnel du gouvernement constituent les problèmes que les PME rencontrent souvent dans de nombreux pays, surtout ceux en voie de développement (43). Dans ce sens, l'échec des PME trouve ses origines dans la longue durée des procédures d'obtention du financement public, l'insuffisance du soutien financier, les

mauvaises orientations de l'aide publique (44), et le manque de programmes spécifiques de formation, de conseil et d'accompagnement des PME (44).

De ce qui précède, on peut conclure que les facteurs de l'échec entrepreneurial des PME peuvent être résumés en trois facteurs : l'environnement externe, les spécificités managériales et organisationnelles et l'entrepreneur (son profil et son rôle). Ces facteurs n'agissent pas indépendamment l'un de l'autre, mais peuvent avoir des effets réciproques ou dans un seul sens. Ainsi, nous considérons que les facteurs de l'échec entrepreneurial liés à l'environnement externe influencent ceux relatifs à l'entrepreneur et à la spécificité de la PME. Par exemple, des taux d'intérêt débiteurs élevés (facteur exogène) obligent l'entrepreneur à faire appel à des financements par ses membres de famille ou en utilisant l'épargne personnelle (comportement de l'entrepreneur) ce qui renforce l'incapacité de l'entrepreneur à séparer le capital social et le capital personnel, et rend la gestion financière de l'entreprise très difficile (spécificités de la PME). Les facteurs de l'échec entrepreneurial en relation avec l'entrepreneur et les spécificités de la PME peuvent être en interaction réciproque. Ainsi, l'incompétence managériale de l'entrepreneur (profil de l'entrepreneur) ou de ses collaborateurs peut affecter négativement les décisions stratégiques en matière de croissance de la PME ce qui renforce encore le manque de ressources financières chez elle (spécificités de la PME). Dans le sens inverse, la rareté des ressources financières (spécificités de la PME) réduit les possibilités de l'engagement de l'entrepreneur dans une formation en management et par conséquent son incompétence managériale persiste pour devenir structurelle (profil de l'entrepreneur).

METHODOLOGIE

4. METHODOLOGIE

4.1. Type d'étude

Il s'agissait d'une étude qualitative de type descriptif transversal.

4.2. Période d'étude

L'étude a été réalisée dans la ville de Bamako. Il s'agit d'une étude descriptive transversale, allant du 10 Novembre 2021 au 12 octobre 2022 soit une période de 11 mois.

4.3. Lieu d'étude

Notre étude s'est déroulée dans le district de Bamako, principalement dans les officines privées de pharmacie.

Bamako est la capitale et la plus grande ville de la République du Mali. Elle est située sur les rives du fleuve Niger, offrant ainsi un accès important aux voies navigables et aux échanges commerciaux.

La ville de Bamako a une population estimée à environ 2,7 millions d'habitants. C'est le centre économique, politique et culturel du pays, attirant des populations de différentes ethnies et origines. On y trouve une grande diversité culturelle avec des communautés Bambaras, Songhaïs, Peuls, Touaregs et d'autres groupes ethniques.

Bamako est un important centre économique du Mali. L'économie de la ville repose sur divers secteurs, notamment le commerce, les services, l'agriculture, l'industrie et le tourisme. La ville possède un marché animé, le grand marché de Bamako, où l'on trouve une variété de produits locaux, d'artisanat et de biens de consommation. L'industrie textile, l'agroalimentaire et la production de matériaux de construction sont également présentes à Bamako.

En ce qui concerne la situation sanitaire, Bamako dispose de plusieurs établissements de santé, y compris des hôpitaux, des cliniques et des centres de

santé, qui fournissent des services médicaux à la population. Le système de santé au Mali peut faire face à des défis en termes d'accessibilité et de ressources limitées, en particulier dans les zones rurales. Les maladies courantes dans la région comprennent le paludisme, les infections respiratoires, les maladies diarrhéiques et d'autres problèmes de santé liés à l'environnement.

Officines de pharmacies

Bamako compte un certain nombre d'officines pharmaceutiques, également appelées pharmacies ou pharmacies d'officine. Ces établissements sont responsables de la dispensation de médicaments et de produits pharmaceutiques aux patients sur ordonnance ou en vente libre. Ils sont généralement tenus par des pharmaciens qualifiés qui ont suivi une formation spécifique en pharmacie.

Les pharmacies à Bamako sont réglementées par les autorités sanitaires du Mali, qui établissent des normes et des procédures pour assurer la qualité, la sécurité et l'accessibilité des médicaments. Les pharmaciens sont tenus de respecter ces réglementations et de suivre les bonnes pratiques pharmaceutiques.

La distribution des médicaments à Bamako est un processus complexe impliquant plusieurs acteurs. Les médicaments sont généralement fournis par des grossistes pharmaceutiques ou des distributeurs agréés. Ces entreprises se chargent de l'approvisionnement en médicaments auprès des fabricants et les distribuent ensuite aux pharmacies, aux hôpitaux et à d'autres établissements de santé.

Le gouvernement malien, par le biais de son ministère de la Santé, joue un rôle dans la réglementation et la supervision de la distribution des médicaments. Il existe des réglementations spécifiques concernant l'importation, l'exportation, le stockage, le transport et la vente des médicaments afin de garantir leur qualité et leur sécurité.

Il est important de souligner que la disponibilité et l'accessibilité des médicaments peuvent varier en fonction de divers facteurs, tels que les ressources disponibles, les infrastructures de santé, les réglementations en vigueur et les défis logistiques.

4.4. Echantillonnage

Pour la constitution de notre échantillon, nous avons opté pour un échantillonnage non-probabiliste de type raisonné. Cette approche d'échantillonnage colle avec notre type et objet d'étude ; qui rappelons-le est de comprendre les déterminants de la survie des petites entreprises. Quant à la taille, nous avons retenu au départ 10 pharmaciens par commune ce qui fait un total de 60. Sur cet effectif seulement 39 fiches étaient exploitables.

4.5. Population d'étude

La population d'étude était constituée de 60 officines de pharmacie privées de Bamako.

Critères d'inclusion

Ont été inclus dans notre étude :

Les pharmaciens titulaires, les pharmaciens gérants, les pharmaciens remplaçants, les pharmaciens assistants exerçant dans les officines d'au moins 5 ans d'existence et ayant acceptés de se soumettre à notre étude.

Critères de non inclusion

N'ont pas été inclus dans notre étude :

- Les officines de pharmacies ayant moins de 5 ans d'existence ;
- Les vendeurs, les techniciens de surface ;
- Les officines de pharmacie ayant refusé de participer à l'étude ;

4.6. Collecte et analyse des données

Pour la collecte des données, nous avons utilisé un questionnaire qui a été administré à l'ensemble des personnes retenues pour notre étude. Pour l'analyse des données, nous avons utilisé SPSS version 23.0.

Variables collectées

Dans le cadre de ce travail, nous avons comme variables (genre, âge, niveau de formation, type de formation, statut juridique, effectif, intentions entrepreneuriales, les motivations, les traits de personnalité, les freins à l'entrepreneuriat, les ressources).

RESULTATS

5. RESULTATS

5.1. Caractéristiques liées à l'entrepreneur

Tableau I : Répartition des personnes interrogées en fonction du sexe

Sexe	Effectif	Pourcentage (%)
Féminin	16	41,0
Masculin	23	59,0
Total	39	100

Notre population était composée majoritairement de sujets de sexe masculin avec 59% contre 31% de sujets de sexe féminin. Le sexe ratio H/F est de 1,43%.

Tableau II : Répartition des personnes interrogées en fonction de la tranche d'âge

Age	Effectif	Pourcentage (%)
[25-34]	5	12,8
[35-44]	4	10,3
[45-54]	15	38,5
[55-64]	11	28,2
[65-75]	4	10,3
Total	39	100

Il ressort dans notre étude, que la majorité de notre population d'étude a un âge compris entre 45 et 54 ans. L'âge minimum est de 25ans et le maximum était 75ans.

5.2. Caractéristiques de l'entreprise

Tableau III : Répartition des officines enquêtées en fonction de leur statut juridique

Statut	Effectif	Pourcentage(%)
SARL	11	28,2
EURL	4	10,3
EI	24	61,5
Total	39	100

Les officines enquêtées étaient en majorité exploitée sous le statut d'Entreprise Individuelle.

Tableau IV : Répartition des officines enquêtées en fonction de leur âge

Nombre d'années	Effectif	Pourcentage(%)
[1-10] ans	15	38,5
>10 ans	24	61,5
Total	39	100

La majorité des officines enquêtées avait plus d'une décennie d'existence.

Tableau V : Répartition de la population d'étude en fonction du suivi d'une formation entrepreneuriale

Suivi de formation entrepreneuriale	Effectif	Pourcentage (%)
Oui	27	69,2
Non	12	30,8
Total	39	100

La majorité de nos enquêtés dans 69,2% ont affirmé avoir suivi une formation entrepreneuriale

Tableau VI : Répartition des officines enquêtées en fonction du nombre de salariés

Nombre de salariés	Effectif	Pourcentage(%)
[0-10[34	87,2
[10-20[2	5,1
[20 et plus	3	7,7
Total	39	100

La plupart de nos officines enquêtées a plus de 10 salariés.

5.3. Action entrepreneuriale

Tableau VII : Répartition de la population d'étude en fonction de la source d'inspiration

Source d'inspiration	Effectif	Pourcentage (%)
Solution à un problème identifié	24	61,5
Un entrepreneur modèle	12	30,8
Innovation	3	7,7
Total	39	100

La majeure partie de notre population a affirmé que leur source d'inspiration était la quête de solution à un problème identifié.

Tableau VIII : Répartition de la population d'étude en fonction des principales motivations à entreprendre

Principales motivations à entreprendre	Effectif	Pourcentage (%)
Réalisation de soi	11	28,2
Indépendance/autonomie	10	25,6
Opportunité d'affaires	9	23,1
Récompense financière	7	18,0
Reconnaissance sociale	2	5,1
Total	39	100

La motivation principale des personnes interrogées à entreprendre était la réalisation de soi. Elle est suivie par désir d'indépendance et/ ou l'autonomie et la recherche d'opportunités d'affaires

Tableau IX : La perception de la population d'étude sur la nécessité d'entreprendre ou une opportunité à saisir

Nécessité d'entreprendre ou une opportunité à saisir	Effectif	Pourcentage(%)
Nécessité	20	51,3
Opportunité à saisir	19	48,7
Total	39	100

Selon la majorité de notre population d'étude, entreprendre est une nécessité, pour d'autres, elle a été une opportunité qu'il faille saisir.

Tableau X : Répartition de la population d'étude en fonction des problèmes rencontrés lors de la création d'entreprise

Problèmes rencontrés lors de la création d'entreprise	Effectif	Pourcentage(%)
Oui	22	56,4
Non	17	43,6
Total	39	100

Notre population d'étude a affirmé en majorité avoir rencontrer des problèmes lors de la création de leur entreprise.

5.4. Ressources de l'entreprise

Tableau XI : Répartition des enquêtés selon qu'ils aient bénéficié de l'appui d'un réseau ou pas

Appui d'un réseau ou pas	Effectif	Pourcentage (%)
Profiter	20	51,3
Ne pas profiter	17	43,6
Non	2	5,1
Total++	39	100

Plus de la moitié de nos enquêtés ont affirmé avoir bénéficié du soutien d'un réseau dans leur processus de création.

Tableau XII : Répartition de la population d'étude en fonction de leur niveau de connaissance dans le domaine de l'entrepreneuriat

Niveau de connaissance dans le domaine de l'entrepreneuriat	Effectif	Pourcentage (%)
Très bien	2	5,1
Bien	4	10,3
Assez-bien	6	15,4
Passable	9	23,1
Médiocre	18	46,1
Total	39	100

Il ressort de notre étude que la majorité de notre population a une connaissance médiocre de l'entrepreneuriat.

Tableau XIII : Répartition de la population d'étude en fonction des compétences nécessaires pour entreprendre

Compétences nécessaires pour entreprendre	Effectif	Pourcentage (%)
Très bien	2	5,1
Bien	5	12,8
Assez-bien	11	28,2
Passable	21	53,9
Total	39	100

La majorité de notre population d'étude a affirmé avoir un niveau de compétence passable pour l'entrepreneuriat.

Tableau XIV : Répartition de la population d'étude selon qu'elle ait bénéficié d'une subvention de l'Etat.

Bénéficié d'une subvention de l'Etat	Effectif	Pourcentage (%)
Oui	5	12,8
Non	34	87,2
Total	39	100

Presque la totalité de notre population d'étude a déclaré ne pas avoir bénéficié de subvention d'Etat.

Tableau XV : Répartition de la population d'étude en fonction du type de financement bénéficié

Recours au financement bancaire	Effectif	Pourcentage (%)
Non remboursé	1	2,6
Remboursé avec retard	2	5,1
Remboursé	36	92,3
Total	39	100

La majorité de la population d'étude ont affirmé avoir eu recours un financement bancaire et a pu les remboursé

5.5. Appréciation du contexte

Tableau XVI : Répartition des personnes interrogées en fonction de leur appréciation de l'environnement institutionnel

Appréciation de l'environnement institutionnel	Effectif	Pourcentage (%)
Très satisfaisant	2	5,1
Satisfaisant	11	28,2
Pas satisfaisant	26	66,7
Total	39	100

La majorité de nos enquêtés ont affirmé que l'environnement institutionnel n'est pas satisfaisant pour l'entrepreneuriat.

Tableau XVII : Répartition des enquêtés en fonction du type d'obstacles rencontrés dans le financement

Type d'obstacles rencontrés dans le financement	Effectif	Pourcentage (%)
Taux d'emprunt élevé	9	23,1
Exigence de garantie	12	30,8
Insuffisance de capitaux propres	18	46,1
Total	39	100

Selon notre population d'étude, les obstacles rencontrés ont été majoritairement l'insuffisance de capitaux propres et les exigences de garantie.

Tableau XVIII : Répartition de la population d'étude en fonction des structures d'accompagnement

Structures d'accompagnement	Effectif	Pourcentage (%)
Cabinet de conseil	7	18,0
Institutions publiques	5	12,8
Etablissement bancaire	5	12,8
Coach/Mentor	2	5,1
Aucune structure	20	51,3
Total	39	100

Selon notre population d'étude, le soutien des structures d'accompagnement a fait défaut à part le conseil de quelques cabinets.

5.6. Facteurs de réussite ou d'échec

Tableau XIX : Répartition de la population d'étude en fonction des facteurs de succès

Facteurs de succès	Effectif	Pourcentage (%)
Formation	8	20,5
Compétences	8	20,5
Financement propre	8	20,5
Créativité	8	20,5
Préparation à l'entrepreneuriat	4	10,3
Financement bancaire	2	5,1
Environnement institution	0	0,00
Autre	1	2,6
Total	39	100

Selon notre population d'étude, les facteurs de succès sont majoritairement :

- Formation ;
- Compétences ;
- Financement propre ;
- Créativité

Tableau XX : Répartition de la population d'étude en fonction des critères de l'échec

Critères d'évaluation de l'échec	Effectif	Pourcentage (%)
Insolvabilité	5	12,8
Faible part du marché	14	35,9
Faiblesse du chiffre d'affaires	20	51,3
Total	39	100

Selon la population, les critères les plus avancés pour apprécier l'échec sont :

- Faiblesse du chiffre d'affaires
- Faible part du marché

Tableau XXI : Répartition de la population d'étude en fonction des principaux facteurs explicatifs de cet état d'échec

Principaux facteurs explicatifs de cet état d'échec	Effectif	Pourcentage (%)
Insuffisance de capitaux propres	11	28,2
Manque d'accompagnement	8	20,5
Manque de compétence	7	18,0
Forte concurrence	4	10,3
Formation insuffisante	4	10,3
Environnement institutionnel	3	7,7
Autre	2	5,1
Total	39	100

Il ressort de notre étude que les principaux facteurs explicatifs de l'échec sont :

- Insuffisance de capitaux propres
- Manque d'accompagnement
- Manque de compétence



**COMMENTAIRES
ET DISCUSSION**

6. COMMENTAIRES ET DISCUSSION

Cette étude s'est déroulée dans 60 officines choisies de façon aléatoire dans les six communes du district de Bamako en raison de 10 officines par commune. La collecte des données a duré 4 mois d'Avril à Juillet 2022.

Le district de Bamako a été retenu comme lieu d'étude car son choix a été motivé par le fait qu'il abrite un grand nombre d'officines privées par rapport aux autres villes du pays et reste à cet effet plus représentatif que les autres villes. Il s'agissait d'étudier les facteurs de l'échec des officines de Bamako.

Au cours de notre étude, nous avons été confrontés, par endroit à la réticence des pharmaciens par rapport à certaines parties du questionnaire remis, et au non-respect des jours et heures de rendez-vous.

Notre étude présente les limites suivantes :

- Nous nous sommes basés que sur un échantillon de (60 pharmacies) d'une catégorie de pharmacie donnée (TPE), sur un secteur géographique (Bamako). C'est pourquoi il pourrait être intéressant d'interroger une population d'officine plus large afin de confirmer les tendances des entrevues.
- Des questionnaires non renseignés à 100% et pour certains l'écriture était illisible pour les questions de synthèse.
- Le manque d'articles publiés dans les revues scientifiques abordant ce sujet.

❖ Sexe des entrepreneurs

Dans notre étude plus de la moitié soit 59 % des pharmaciens était de sexe masculin. Nos résultats sont comparables à celui trouvé par Niaré (Profil des entrepreneurs du secteur de pharmacie Au Mali en 2022) où parmi les pharmaciens enquêtés, les hommes étaient les plus représentés avec 57,9 % (44).

❖ Âge de nos enquêtés

L'âge des pharmaciens variait de 25 à 75 ans. Cette moyenne est plus ou moins semblable à celle obtenue dans l'article de Zina Arabeche et Ibtissem karra (vers une Algérie entrepreneuriale : l'étape de l'après pétrole) avec plus de 30 % des pharmaciens qui avait 50 ans. L'entrepreneur se caractérise par son expertise et sa longue expérience dans le fonctionnement de son entreprise (44).

Cependant, en se focalisant sur l'effet de la variable « L'âge », nous remarquons qu'elle n'est pas significative dans ses différentes modalités, autrement dit ; la catégorie d'âge du pharmacien d'officine n'influe pas sur la survie de son officine. Être âgé d'au moins 30 ans, entre 30 ans et 40 ans ou bien plus de 40 ans n'a aucun effet sur la survie de l'entreprise officinale.

❖ Statut juridique

Juridiquement, la majorité des entrepreneurs ont préféré demeurer propriétaires uniques de leur projet. Ils ont opté le plus souvent soit pour le statut indépendant (Entreprise individuelle : 61, 53%) soit pour le statut de personne morale avec la forme juridique SARL (28,2%). Seulement 10, 25% des entrepreneurs ont œuvré dans le cadre de EURL. Le choix de la SARL, d'une manière générale, est dû à la relative simplicité de sa création, à la responsabilité limitée des entrepreneurs et à l'absence de minimum légal pour le capital de départ.

Par rapport à la détention du capital, il a été constaté que la majorité des entreprises enquêtées sont détenues par un seul entrepreneur, alors que le reste est composé d'entreprises à plusieurs associés. Ceci ne fait que justifier que la majorité des pharmaciens d'officines de Bamako sont animés par la détention du pouvoir et par leur obsession d'intervention dans tous les aspects de la gestion de leurs entreprises.

❖ Age de l'entreprise

Par rapport à l'âge de l'entreprise, il demeure qu'un bon nombre des entreprises créées par les entrepreneurs enquêtés sont en activité depuis plus de 10 ans (61,5%), 38,5% ont un âge entre 0 et 10 ans. Le constat remarqué, c'est que les plus jeunes d'entre elles sont généralement les plus concernées par le taux d'échec.

❖ Effectif des salariés

En termes d'effectif, l'étude des entreprises enquêtées dévoile qu'on est en face des microentreprises puisque la majorité des entrepreneurs travaillent tout seul ou bien ils ont un effectif inférieur à 10 salariés. Cette situation est confirmée par le travail de Niaré en 2022, où nous constatons que plus de 60% des officines ont moins de 10 salariés (42).

❖ Action entrepreneuriale

La personnalité des entrepreneurs interviewés, avec leurs formations, leurs expériences, leurs motivations et leurs goûts personnels, joue un rôle particulièrement fondamental dans la décision d'entreprendre, dans la mesure où la création de l'entreprise est un acte fondamental leur permettant de s'exprimer et de se projeter dans l'avenir. La grande majorité des interviewés avoue avoir l'intention entrepreneuriale pendant ou juste après l'achèvement de leur formation académique ou professionnelle et c'est généralement l'existence d'opportunité et des sources d'inspiration d'ordre contextuel ou passionnel qui les ont aidés le plus à transformer leurs intentions en action. La recherche de l'indépendance, l'autonomie, de la réalisation de soi et de la récompense financière constituent aussi des motivations fondamentales qui poussaient l'entrepreneur à s'engager dans l'aventure entrepreneuriale.

L'insuffisance du capital de départ représente aussi un obstacle majeur dans le processus d'entrepreneuriat. Il est cité par la grande majorité des entrepreneurs. À ce frein, s'ajoutent aussi d'autres handicaps avec le même degré d'importance tels

que : la complexité de l'environnement institutionnel, la concurrence acharnée, le manque de compétences.

❖ **Ressources de l'entreprise**

L'activité entrepreneuriale mobilise, généralement, une série de ressources (financières, matérielles, relationnelles, etc.). Ainsi, à partir des entretiens conduits avec les différents entrepreneurs, les résultats ont fait que la majorité avait un niveau de compétence médiocre en entrepreneuriat, de n'avoir pas bénéficié de subvention d'Etat et a été obligé de recourir au financement bancaire. Plus de la moitié a affirmé avoir bénéficié du soutien d'un réseau dans leur processus de création. Ce constat est corroboré par les travaux portant sur les causes de l'échec des PME menées par Zina Arabeche et Ibtissem kerra (43).

Malgré leurs motivations de se lancer dans l'activité entrepreneuriale, la majorité des entrepreneurs redoutent de se heurter à plusieurs obstacles, surtout ceux liés aux ressources financières pour lancer leurs projets et le développer même en présence des différents programmes d'appui à l'entrepreneuriat offrant du financement aux porteurs de projets. Par ailleurs, d'après notre étude, plus de 92,3 des interviewés ont déclaré avoir fait recours au financement bancaire. Les principaux éléments dissuasifs à l'accès au crédit sont principalement le taux d'intérêt et les garanties exigées. En effet, l'insuffisance d'un capital financier de départ ne peut qu'altérer les performances attendues et entraîner par conséquent l'échec entrepreneurial. Par ailleurs, la performance des officines ne dépend pas seulement des ressources financières, l'entourage familial et les relations professionnelles semblent aussi être fondamentaux pour les entreprises en matière de réussite entrepreneuriale. Toutefois, l'importance de ces ressources varie selon le profil. Sur un autre plan, la moitié des entrepreneurs considère que la formation, les compétences, le financement propre et la créativité comme étant aussi importantes à la réussite entrepreneuriale. Par ailleurs, la majorité d'entre eux n'ont pas de perception claire de ce qui est l'entrepreneuriat. Il convient de

souligner que le résultat saillant de notre étude dévoile que l'échec des officines est fortement déterminé par un niveau limité de compétences et de connaissances dans le domaine entrepreneurial. Ce résultat semble corroborer les recherches révélant que le manque de ces dernières est une source majeure de défaillance des PME de GASKILL, et al., (44).

❖ **Facteurs de réussite ou d'échec**

En effet, pour pouvoir expliquer les chances de réussite entre les entrepreneurs, le niveau d'attention ne porte plus sur l'entrepreneur, ni sur les ressources engagées, mais plutôt sur les forces environnementales.

La performance des entreprises enquêtées est fonction non seulement des caractéristiques de l'entrepreneur et des ressources à sa disposition, mais également des caractéristiques du contexte où il opère. Nous avons constaté à travers notre étude du contexte entrepreneurial que les entrepreneurs sont soumis à plusieurs contraintes. Ces dernières prennent plusieurs formes : bureaucratie administrative, contraintes réglementaires, pression fiscale, forte concurrence, faiblesse voire manque d'accompagnement. D'après les résultats de notre étude, la bureaucratie et les délais administratifs sont parmi les problèmes les plus fréquents. Les contraintes bureaucratiques à savoir l'existence de plusieurs interlocuteurs pour l'obtention d'un seul document freinent la flexibilité des PME et altèrent le processus de prise de décision. Aussi, les démarches administratives très lourdes et l'insuffisance de la coordination entre les services des institutions gouvernementales créent des situations d'asymétrie d'information obligeant parfois les entreprises à abandonner leurs projets de croissance. Malgré la mise en place par les pouvoirs publics des programmes publics de financement, les entrepreneurs interviewés dénoncent le manque d'informations, la lourdeur des démarches administratives et le manque de professionnalisme des organes compétents. En termes de programmes d'appui et de soutien, la majorité des entrepreneurs exprimait une abstention vis-à-vis des structures

d'accompagnement existantes. Ce constat est justifié principalement par un manque de communication efficace sur les services proposés par ces institutions ou encore par leur préférence au recours à des réseaux plus informels tels que la famille, les amis ou encore les voisins.

En ce qui concerne les facteurs explicatifs de l'échec entrepreneurial, les résultats ont révélé l'influence notoire jouée par deux principaux facteurs : Des facteurs externes liés à la dimension « contraintes contextuelles » et des facteurs internes liés à la dimension « personnelle » et à la « carence en ressources ». Parmi les facteurs externes d'échec reliés au contexte entrepreneurial, l'étude a révélé l'existence de trois principales contraintes :

- La contrainte contextuelle liée principalement à l'absence, l'insuffisance ou l'inadéquation du soutien institutionnel du gouvernement constitue l'obstacle majeur avancé par les entrepreneurs interviewés. Ce constat est en phase avec les résultats obtenus par K. & Pansiri. Concrètement, l'échec entrepreneurial trouve ses origines dans la complexité des procédures d'obtention du financement public, les mauvaises orientations de l'aide publique, et le faible niveau d'accompagnement comme le souligne TUSHABOMWE-KAZOoba et al (32), et de soutien des entrepreneurs mis en avant par IHUA, U.B., (36).

Une concurrence acharnée est également considérée comme l'une des menaces majeures à la survie des nouvelles entreprises. D'après les résultats des entretiens, nous avons pu identifier deux types de concurrents. Il y a d'une part la concurrence des cabinets et cliniques et d'autre part la concurrence des vendeurs ambulants opérant dans l'informel.

- La difficulté d'accès aux ressources externes, notamment les ressources de financement bancaire (coût élevé et garanties surdimensionnées) et l'incapacité d'attirer une main-d'œuvre qualifiée et bon marché. Parmi les

facteurs internes d'échec inhérents au contexte entrepreneurial, nous soulignons la prépondérance de trois principales composantes :

- Le « manque d'expertise et de compétences entrepreneuriales » qui s'exprime par des facteurs imputables au « capital connaissance » et qui sont communément évoqués par les entrepreneurs interviewés. Il s'agit de l'expérience professionnelle préalable à la création, la formation, la compétence entrepreneuriale, la réalisation d'un business plan, la variété des domaines d'expériences et la maîtrise du domaine d'activité.
- La « sous-capitalisation financière » qui s'exprime par l'insuffisance des capitaux propres. Les entrepreneurs qui se trouvent dans cette situation sont obligés de solliciter un financement bancaire, même si cette modalité de financement n'est pas la préférence de la grande majorité des interviewés (pour des considérations religieuses). Ceci dit, ils optent le plus souvent pour des mécanismes informels de financement à l'instar de l'endettement familial ou de leurs entourages.

Bref, d'après la lecture de ces résultats, nous pouvons conclure que les facteurs qui conditionnent l'échec de l'action entrepreneurial divergent en fonction de la nature de la situation. L'échec entrepreneurial est attribué beaucoup plus aux contraintes contextuelles et à l'insuffisance des ressources de l'entrepreneur.

CONCLUSION

7. CONCLUSION

Pour répondre à notre objectif de recherche, qui consiste à étudier les facteurs déterminant l'échec des officines privées de pharmacie de Bamako, nous nous sommes appuyés sur trois objectifs spécifiques. Pour mener à bien notre étude, nous avons adopté une approche qualitative basée sur l'administration de questionnaire auprès d'une population de pharmaciens établis à Bamako.

D'après nos résultats, on a pu constater que les contraintes environnementales inhérentes au contexte entrepreneurial demeurent comme étant la dimension la plus dominante dans l'explication de l'échec, suivie de la carence en ressources engagées en termes de compétences, formation, expérience, capital financier et réseau. Par contre, la prédominance de la dimension « motivation et engagement entrepreneurial » reste à nuancer dans l'explication de la défaillance des entrepreneurs. En d'autres termes, les résultats de notre recherche ont démontré que la conception dominante de l'échec chez les entrepreneurs est centrée beaucoup plus sur la défaillance financière et économique de l'entreprise (mauvaise rentabilité des capitaux investis, surendettement, insolvabilité, faillite) et non pas sur la dimension psychologique de l'échec (démotivation, déni, découragement, résignation, manque de persévérance et d'endurance). Cependant, la présente recherche ne se dit pas fataliste puisque l'entrepreneur du moment qu'il se donne les moyens et les ressources nécessaires peut passer outre cet état de fait et améliorer considérablement les chances de réussite de son entreprise. D'où la nécessité de faire émerger une approche individualisée de soutien moral et de renforcement mental qui vise à augmenter le niveau de persévérance, de résilience et d'engagement entrepreneurial chez les entrepreneurs en difficulté.



RECOMMANDATIONS

8. RECOMMANDATIONS

Afin d'offrir des solutions durables aux officinaux³, les recommandations suivantes ont été formulées :

Aux pharmaciens titulaires

- Etablir un business plan dès le départ de l'idée lancement de votre entreprise ;
- Etablir un système de suivi du stock de médicament au sein de votre entreprise
- Collaborer avec un cabinet comptable afin de pouvoir gérer au mieux les problèmes liés à la trésorerie
- Suivre des formations en entrepreneuriat
- Eviter trop de dettes bancaires pour le démarrage de votre entreprise.

A l'ordre des pharmaciens

- Instaurer des formations continues obligatoires en entrepreneuriat ;
- Chercher à nouer des partenaires avec des institutions financières pouvant assister les pharmaciens en matière de conseil et d'appui financier ;

Au ministère de l'emploi et de la formation professionnelle

- Accompagner les pharmaciens dans leur installation et au pilotage de leur entreprise ;
- Instaurez un système de contrôle et de gestion adéquat du fond mis en place pour accompagner les jeunes dans la création de leur entreprise.

REFERENCES

8. REFERENCES

1. **El Ouazzani K, Barakat A.** Les déterminants de la performance et de la survie des entreprises naissantes : une revue de littérature. *Revue du contrôle, de la comptabilité et de l'audit*, 2018, 2(4).
2. **Baldwin J, Bian L, Dupuy R, Gellaty G.** Taux d'échec des nouvelles entreprises canadiennes : nouvelles perspectives sur les entrées et les sorties. *Ministre de l'Industrie, Statistique Canada*, 2000.
3. **Sogbossi BB.** Gestion de la Vulnérabilité des Petites Entreprises dans un environnement turbulent : entre un comportement planifié et opportuniste. *Humanisme et Entreprise* 2013, (1):1-20.
4. **Ghiffi N, Mounir M et Nekka H.** L'échec entrepreneurial : le cas des pharmacies d'officine émergentes au Maroc. *Revue internationale des sciences de l'organisation*, 2017, no 2, p. 63-92.
5. **Reyes G.** Les mutations du métier de pharmacien titulaire : le cas d'officines de centre commercial. *Revue management et avenir* 2011, (6):79-99.
6. **Singare A.** Evaluation de prestation au niveau des officines privées. Thèse de doctorat. Thèse de Doctorat Université, Pharmacie et Santé Publique]. Bamako: Université de Bamako 2008.
7. **Sacko S.** Dispensation des Antipaludiques en Automédication dans les Officines de Pharmacie de Niono. Thèse de doctorat. USTTB 2021.
8. **Schönberg È.** Thème 17. La société à responsabilité limitée (SARL). *Gestion*, 2019, (4) :411-436.
9. **Smida A, Khelil N.** Repenser l'échec entrepreneurial des petites entreprises émergentes : proposition d'une typologie s'appuyant sur une approche intégrative. *Revue internationale PME*, 2010, 23(2):65-106.
10. **Beaver W.** Financial Ratios as Predictors of Failure, *Journal of Accounting Research* 1966, 4:71–111.

-
11. **Abdullah NAH, Ahmad AH, Zainudin N, Rus RM.** Modelling small and medium-sized enterprises' failure in Malaysia, *International Journal of Entrepreneurship and Small Business* 2016, 28(1), 101-116.
 12. **Mellahi K, Wilkinson A.** Organizational failure: a critique of recent research and a proposed integrative framework, *International Journal of Management Reviews* 2004, 5–6(1):21–41.
 13. **Freeman J, Carroll, GR, Hannan MT.** The Liability of Newness: Age Dependence in Organizational Death Rates, *American Sociological Review* 1983, 48(5):692.
 14. **Freeman J, Hannan MT.** Setting the Record Straight on Organizational Ecology: Rebuttal to Young, *American Journal of Sociology* 1989, 95(2), 425–439.
 15. **Campbell ND, Heriot KC, Jauregui A, Mitchell DT.,** Which state policies lead to U.S. Firm exits? Analysis with the economic freedom index, *Journal of Small Business Management* 2012, 50(1):87–104.
 16. **Elafi R, Kobi H, Akaaboune M.** Les déterminants de survie de la pharmacie d'officine au Maroc. *Revue de l'entrepreneuriat et de l'innovation*, 2022, 4(13).
 17. **Elafi R, Kobi H, et Akaaboune M.** Alternatives Managériales Economiques. *Revue ame*, 2021, vol. 3, no 3, p. 340-358.
 18. **Boubakary B.** Contribution à la compréhension de la défaillance des PME au Cameroun : Une modélisation des multiples facteurs explicatifs du phénomène. *Revue congolaise de gestion*, 2020, vol. 30, no 2, p. 121-168.
 19. **Getz I.** L'Entreprise libérée : Comment devenir un leader libérateur et se désintoxiquer des vieux modèles. Fayard, 2017.
 20. **Jennings P, Beaver G.** The Performance and Competitive Advantage of Small Firms: A Management Perspective, *International Small Business Journal* 1997, 15(2), 63–75.
 21. **Temtime ZT, Pansiri J.** Small Business Critical Success / Failure Factors in Developing Economies: Some Evidences from Botswana, *American Journal of Applied Science* 2004, 1(1), 18–25.

-
22. **Faraalinoro R.** La qualité du management d'entreprise dans la recherche de l'avantage concurrentiel : Cas des entreprises malgaches communication, tic gra, de mémoire pour l'obtention du diplôme d'études approfondies es sciences économiques par Mme
 23. **Amghar N-E, Mrhari A, et Lahcen, DAIT.** L'échec entrepreneurial dans les nouvelles TPME : Une approche qualificative pour explorer les différentes dimensions du phénomène. *International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics*, 2022, vol. 3, no 4-3, p. 346-366.
 24. **Mouhtat I, Touhami F.** L'intervention des acteurs économiques pour freiner la défaillance des Petites et Moyennes Entreprises Marocaines. *International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics*, 2022, 3(5-2):280-301.
 25. **Jennings PL, Beaver G.** The managerial dimension of small business failure, *Journal of Strategic Change* 1995, (4), 185–200
 26. **Singh S, Corner, P, Pavlovich K.** Coping with entrepreneurial failure, *Journal of Management and Organization* 2007, 13(4), 331– 344.
 27. **Hornsby JS, Kuratko DF.** Human Resource Management in U.S. Small Businesses: A Replication and Extension, *Journal of Developmental Entrepreneurship* 2003, 8(1), 73.
 28. **Hall GC, Ciwen TU.** Internationalization and the size, age and profitability in the United Kingdom, in Dana, L. (eds), *Handbook of Research on International Entrepreneurship*, Cheltenham, Edward Edgar Publishing, Inc 2004. 596–613
 29. **Ropega J.,** The Reasons and Symptoms of Failure in SME, *International Advances in Economic Research* 2011, 17(4), 476–483.
 30. **Tushabomwe-Kazooba C.** Causes of small business failure in Uganda: A case study from Bushenyi and Mbarara towns, *African Studies Quarterly* 2006, 8(4), 27–35.
 31. **Bruno AV, MCquarrie EF, Torgrimson CG.,** The evolution of new technology ventures over 20 years: Patterns of failure, merger, and survival, *Journal of Business Venturing* 1992, 7(4), 291–302.

-
32. **Khan MR, Rocha JR.** Recurring managerial problems in small business, *American Journal of Small Business* 1982, 7(1), 50-58.
 33. **Everett J, Watson J.** Small Business Failure and External Risk Factors, *Small Business Economics* 1998, 11(4), 371–390.
 34. **Ihua UB.** SMEs Key Failure-Factors: A Comparison between the United Kingdom and Nigeria, *Journal of Social Sciences* 2009, 18(3), 199–207.
 35. **Edmunds SW.,** Differing Perceptions Of Small Business Problems, *American Journal of Small Business* 1979, 3(4), 1–14.
 36. **Fielden SL, Davidson MJ, Makin PJ.,** Barriers encountered during micro and small business start-ups on North West England, *Journal of Small Business and Enterprise Development* 2000, 7(4), 295–304.
 37. **Liao JJ, Welsch H, Moutray C.** Start-up resources and entrepreneurial discontinuance: the case of nascent Entrepreneurs¹, *Journal of Small Business Strategy* 2009, 19(2), 1-16.
 38. **Cultrera L.** Les caractéristiques des managers comme prédicteurs de faillite des PME belges ? Reflets et perspectives de la vie économique 2016, 55(2), 5-15.
 39. **Honjo Y.** Business failure of new firms: an empirical analysis using a multiplicative hazards model, *International Journal of Industrial Organization* 2000, 18(4), 557–574.
 40. **Miles DA.** Developing a taxonomy for identifying entrepreneurial risk: an empirical study on entrepreneurial risk patterns of business enterprises, *Journal of Developmental Entrepreneurship* 2014, 19(1), 1450002.
 41. **Gagoitsepe PK, Pansiri J.** Evaluation of critical success factors for developing small and medium-sized enterprises in Botswana, *Journal of African Business* 2012, 13(1), 51–61.
 42. **Niare I.** Profil des entrepreneurs du secteur de la pharmacie au Mali. 2022. Thèse de doctorat. Thèse de Doctorat en Pharmacie, Université Kankou Moussa, Bamako, Mali

-
43. **Arabeche Z, Karra I.** Vers une Algérie entrepreneuriale : Article sur l'étape de l'après-pétrole : Cas des PME algériennes Towards an entrepreneurial Algeria : the after-oil stage : case of Algerian SME'S.
44. **Gaskill LAR, Van Auken HE, Manning RA.** A factor analytic study of the perceived causes of small business failure, *Journal of Small Business Management* 1993, 31(4), 18–31.

Fiche signalétique

Nom : Soumaré

Prénom : Mariam Béré

Adresse : Tel : +22382900731

E-MAIL : mariamsoumare2222@icloud.com

Nationalité : Malienne

Titre de la thèse : Etude sur les déterminants de l'échec des très petites entreprises pharmaceutiques du Mali : cas des officines privées de pharmacie de la ville de Bamako

Année académique : 2022-2023

Ville de soutenance : Bamako/Mali

Lieu de dépôt : Bibliothèque de la faculté des Sciences de la santé (Médecine et Pharmacie), Bibliothèque de l'université Kankou Moussa

Secteur d'intérêt : gestion d'une officine

Résumé :

Les dernières années ont été marquées par beaucoup de difficultés sur le plan entrepreneurial surtout pour les très petites et moyennes entreprises, en effet beaucoup d'entreprises naissantes ont connu un échec et une défaillance. Environ deux entreprises sur trois arrivent à passer le cap des trois ans d'existence et seulement la moitié d'entre elles arrivent à survivre au-delà de cinq ans. Les entreprises de petites tailles doivent s'affirmer sur un marché qui aujourd'hui est confronté à beaucoup de facteurs comme : l'incompétence du dirigeant et son manque d'expérience ; la forte dépendance des petites entreprises vis-à-vis d'un marché, d'un client ou d'un fournisseur ; l'accès coûteux ou difficile aux sources de financement et le fait que le secteur pharmaceutique est impacté aussi par le nombre croissant de nouvelles créations, tout ceci met en jeu la pérennité des petites entreprises sur le long terme.

Mots-clés : Déterminants, Echec, Très Petite Entreprise (TPE), Officine de pharmacie

Abstract

The past years have been rough on the entrepreneurial side for the small businesses, in fact lot of the starting companies have encountered a failure. Only two companies out of three can pass the 3 years' existence and only half of them can survive more than 5 years. The small businesses must affirm themselves on the market place which is becoming very hard because of some factors as the incompetency of the director and the lack of experience; the high dependency of small businesses on a customer or market. The expensive and difficult sources of funding and the fact that the pharmaceutical sector is impacted by the increasing number of creations. All these make the long term sustainability difficult for small businesses.

Keywords: determinants; failure; very small businesses; pharmacies

ANNEXES

Fiche d'enquête

Je me nomme Mariam Bere Soumare, étudiante en 6ème année de pharmacie à la faculté de pharmacie de Bamako. Tel /+22382900731 Email : mariamsoumare2222@icloud.com

NB : l'anonymat et la confidentialité seront de rigueur.

Commune Date/

Informations générales : Identification de l'enquête

1-Sexe

- Masculin/...../
- Féminin/...../
- Age/.../
- Fonction/...../

2-Etes-vous une entreprise :

- Publique/...../
- Privée/...../
- Etrangère/...../
- Mixte (précisez) /...../

3-Veuillez nous préciser la dénomination de votre entreprise ?

.....

4-La date de création de votre entreprise :

- Inferieur a 3 ans/...../
- [3-5ans [
- [5-10 ans [
- supérieur à 10 ans

5-La forme juridique de votre entreprise

- SARL SA SNC Autres (à préciser) :

NOM DE L'ENTREPRISE : _____

Localisation :

Date de création de l'entreprise : Du site :

- Si appartenance à un groupe, lequel ? :
- Domaine d'activité :

Type d'entreprise :

Industrielle commerciale artisanale Autre service

TPE PME/PMI Grande E Familiale

Actionnariat autre

Avec Conseil d'administration

Avec Comité d'entreprise

Qui est responsable du site ? :

Quelle est sa fonction ? : PDG Directeur Autre(à préciser)

Combien de salariés dans le groupe ? : Sur le site :

Quelles sont les différentes fonctions présentes sur le site ? :

Marketing Commercial Logistique

Effectif Effectif Effectif

Administratif Comptabilité Autre

Effectif Effectif Effectif

Comment se répartissent les emplois en % ?

Ouvriers Employés Techniciens Maîtrise Cadre

Quels sont les partenaires de l'entreprise ?

Fournisseurs		Client	
Matières premières	Services	Distributeur	Consommateur
• •	• •	• •	• •
•	•	•	•

Pourriez-vous donner un exemple de coût de fabrication d'un produit type ?

.....

Pourriez-vous donner le prix de vente de ce même produit type ?

.....

De quelle façon cherchez-vous à développer votre entreprise ?

.....

L'innovation tient-elle une part importante dans votre secteur ? Oui Non

Si oui, dans quelle direction ?

.....

AUTRES QUESTIONS EVENTUELLES

Quelles ont été vos principales sources d'aide ?

.....

Avez-vous l'impression d'avoir réussi ? Pourquoi ?

.....

Quels aspects de votre situation actuelle vous apportent le plus de satisfaction ?

.....

Les conditions de travail

Quelles sont les tâches les plus intéressantes de votre travail ou qui vous apportent le plus de satisfaction, et pourquoi ?

.....

Avez-vous déjà eu des échecs dans votre parcours jusqu'à votre poste actuel ?

.....

Qu'avez-vous retiré de ces échecs ?

.....


Les connaissances et aptitudes

Quelles sont les connaissances ou aptitudes particulières et nécessaires pour occuper votre poste ?

Quels conseils donneriez-vous à quelqu'un qui veut devenir entrepreneur ?

.....

Autorisation d'enquête de l'Ordre des Pharmaciens

 MINISTÈRE DE LA SANTÉ
ET DU DÉVELOPPEMENT SOCIAL
SECRETARIAT GÉNÉRAL
ORDRE NATIONAL DES PHARMACIENS DU MALI
Bureau du Conseil National
De l'Ordre des Pharmaciens du Mali

REPUBLICQUE DU MALI
Un Peuple - Un But - Une Foi

Bamako le24 MAI 2022.....

N° 0297 /2022/CNOP

Le Président du Conseil National
de l'Ordre des Pharmaciens du Mal

//=)

Toutes les Officines privées
dans le District de Bamako

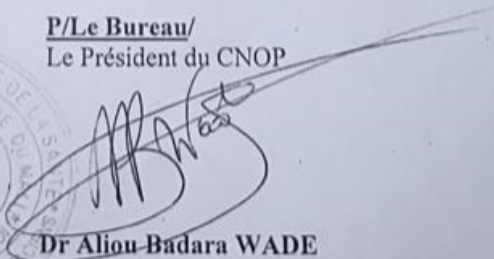
Objet : Lettre d'introduction

Chères Consœurs, Chers Confrères,

Nous vous demandons de bien vouloir accueillir Madame Mariam Béré SOUMARE, étudiante interne en 6^{ème} année de Pharmacie dans vos différentes structures pour mener à bien ses enquêtes relatives au sujet d'étude intitulé « Etude sur les déterminants de la survie des très petites Entreprises (TPE) : le cas des Officines de pharmacie dans le District de Bamako ».

Tout en vous souhaitant bonne réception, veuillez recevoir, Chères Consœurs, Chers Confrères, nos salutations confraternelles.

**P/Le Bureau/
Le Président du CNOP**


Dr Aliou-Badara WADE

Siege : Hamdallaye ACI 2000 Rue : 338 Porte 69 - B.P.E 674 - Tel / Fax : (+223) 20 23 20 65 / 20 23 03 20 - Bamako
Email : cnop.pharmacienmali@yahoo.fr / Site Web : www.cnop.sante.gov.ml

Serment de Galien

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'intérêt 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
désintéressement.

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 mœurs et favoriser les actes criminels.

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

Que je sois couverte d'opprobre et méprisée de mes confrères si j'y
manque.

Je le jure !