

**Université des Sciences des Techniques et des
Technologies de Bamako**



Faculté de Pharmacie de Bamako



Année universitaire 2023-2024

N°.....

TITRE

**Etude de la disponibilité des produits de l'Usine
Malienne de Produits Pharmaceutique SA (UMPP-SA)
dans les officines privées du district de Bamako.**

THESE

Présentée et soutenue publiquement le 25/ 07 /2024 Devant la
faculté de pharmacie par

M. Lassana Dit Yelly CISSE

Pour obtenir le grade de Docteur en Pharmacie

(Diplôme d'Etat)

JURY

Président : Professeur Sékou Fantamady TRAORE

Membres : Docteur Bakary Moussa CISSE

Docteur Djibril dit Yoro TOURE

Co-directeur : Docteur Hamma Boubacar MAÏGA

Directeur : Professeur Sekou BAH

LISTES DES ENSEIGNANTS

LISTE DES ENSEIGNANTS DE LA FACULTE DE PHARMACIE

ANNEE UNIVERSITAIRE 2023-2024

ADMINISTRATION

Doyen : Sékou BAH, Professeur

Vice-doyen : Souleymane DAMA, Maître de Conférences

Secrétaire principal : Seydou COULIBALY, Administrateur Civil

Agent comptable : Ismaël CISSE, Contrôleur des Finances.

PROFESSEURS HONORAIRES

N°	PRENOMS	NOM	SPECIALITE
1	Flabou	BOUGOUDOGO	Bactériologie-Virologie
2	Boubacar Sidiki	CISSE	Toxicologie
3	Bakary Mamadou	CISSE	Biochimie
4	Abdoulaye	DABO	Malacologie -Biologie animale
5	Yaya	COULIBALY	Législation
6	Daouda	DIALLO	Chimie Générale et Minérale
7	Mouctar	DIALLO	Parasitologie-mycologie
8	Souleymane	DIALLO	Bactériologie – Virologie
9	Kaourou	DOUCOURE	Physiologie humaine
10	Ousmane	DOUMBIA	Chimie thérapeutique
11	Boukassoum	HAÏDARA	Législation
12	Gaoussou	KANOUTE	Chimie analytique
13	Alou A.	KEITA	Galénique
14	Ousmane	KOÏTA	Biologie moléculaire
15	Mamadou	KONE	Physiologie
16	Brehima	KOUMARE	Bactériologie/Virologie
17	Abdourahamane S.	MAÏGA	Parasitologie
18	Saïbou	MAÏGA	Législation
19	Mahamadou	TRAORE	Génétique
20	Sékou Fantamady	TRAORE	Zoologie

PROFESSEURS DECEDES

N°	PRENOMS	NOM	SPECIALITE
1	Mahamadou	CISSE	Biologie
2	Drissa	DIALLO	Pharmacognosie
3	Moussa	HARAMA	Chimie analytique
4	Mamadou	KOUMARE	Pharmacognosie
5	Moussa	SANOGO	Gestion pharmaceutique
6	Elimane	MARIKO	Pharmacologie

DER : SCIENCES BIOLOGIQUES ET MEDICALES

1. PROFESSEUR/DIRECTEUR DE RECHERCHE

N°	PRENOMS	NOM	GRADE	SPECIALITE
1	Mounirou	BABY	Professeur	Hématologie
2	Mahamadou	DIAKITE	Professeur	Immunologie-Génétique
3	Alassane	DICKO	Professeur	Santé Publique
4	Abdoulaye	DJIMDE	Professeur	Parasitologie-Mycologie
5	Amagana	DOLO	Professeur	Parasitologie-Mycologie
6	Aldjouma	GUINDO	Professeur	Hématologie. Chef de DER
7	Akory Ag	IKNANE	Professeur	Santé Publique/Nutrition
8	Kassoum	KAYENTAO	Directeur de Recherche	Santé Publ./ Biostatistique
9	Issaka	SAGARA	Directeur de Recherche	Biostatistique
10	Ousmane	TOURE	Directeur de Recherche	Santé Publiq/Santé environ.
11	Boubacar	TRAORE	Professeur	Parasitologie-Mycologie

2. MAITRE DE CONFERENCES/MAITRE DE RECHERCHE

N°	PRENOMS	NOM	GRADE	SPECIALITE
1	Bourèma	KOURIBA	Maître de Conférences	Immunologie
2	Almoustapha Issiaka	MAÏGA	Maître de Recherche	Bactériologie-Virologie
3	Mahamadou S.	SISSOKO	Maître de Recherche	Biostatistique
4	Djibril Mamadou	COULIBALY	Maître de Conférences	Biochimie clinique
5	Djénéba Koumba	DABITAO	Maître de Conférences	Biologie moléculaire
6	Antoine	DARA	Maître de Conférences	Biologie Moléculaire
7	Souleymane	DAMA	Maître de Conférences	Parasitologie -Mycologie
8	Laurent	DEMBELE	Maître de Conférences	Biotechnologie Microbienne
9	Seidina S. A.	DIAKITE	Maître de Conférences	Immunologie
10	Fatou	DIAWARA	Maître de Conférences	Epidémiologie
11	Ibrahima	GUINDO	Maître de Conférences	Bactériologie virologie
12	Amadou Birama	NIANGALY	Maître de Conférences	Parasitologie-Mycologie
13	Fanta	SANGHO	Maître de Conférences	Santé Publ/Santé commun.
14	Yéya dit Sadio	SARRO	Maître de Conférences	Epidémiologie
15	Mamoudou	MAÏGA	Maître de Conférences	Microbiologie
16	Kléligui Casimir	DEMBELE	Maître de Conférences	Biochimie Clinique
17	Yaya	GOÏTA	Maître de Conférences	Biochimie Clinique
18	Aminata	KONE	Maître de Conférences	Biochimie moléculaire

3. MAITRE ASSISTANT/CHARGE DE RECHERCHE

N°	PRENOMS	NOM	GRADE	SPECIALITE
1	Mohamed	AG BARAIKA	Maître-Assistant	Bactériologie-virologie
2	Charles	ARAMA	Maître-Assistant	Immunologie
3	Boubacar Tiétiè	BISSAN	Maître-Assistant	Biologie clinique
4	Djénéba	COULIBALY	Assistant	Nutrition/Diététique
5	Seydou Sassou	COULIBALY	Maître-Assistant	Biochimie Clinique
6	Dinkorma	OUOLOGUEM	Maître-Assistant	Biologie Cellulaire

4. ASSISTANT/ATTACHE DE RECHERCHE

N°	PRENOMS	NOM	GRADE	SPECIALITE
1	Cheick Amadou	COULIBALY	Attaché de Rech.	Entomologie/parasitologie
2	Michel Emmanuel	COULIBALY	Attaché de Rech.	Entomologie/parasitologie
3	Abdallah Amadou	DIALLO	Attaché de Rech.	Entomologie/parasitologie
4	Bakary	FOFANA	Attaché de Rech.	Recherche clinique
5	Merepen dit Agnès	GUINDO	Assistant	Immunologie
6	Falaye	KEITA	Attaché de Rech.	Santé Publi./Santé Environ.
7	N'DeyeLallah Nina	KOITE	Assistant	Nutrition
8	Oumou	NIARE	Attaché de Rech.	Biologie appliquée
9	Lamine	SOUMAORO	Attaché de Rech.	Entomologie/parasitologie
10	Aliou	TRAORE	Attaché de Rech.	Sciences biologiques appliqué.
11	Djakaridia	TRAORE	Assistant	Hématologie

DER : SCIENCES PHARMACEUTIQUES

1. PROFESSEUR/DIRECTEUR DE RECHERCHE

N°	PRENOMS	NOM	GRADE	SPECIALITE
1	Rokia	SANOGO	Professeur	Pharmacognosie Chef de DER

2. MAÎTRE DE CONFERENCES/MAITRE DE RECHERCHE

N°	PRENOMS	NOM	GRADE	SPECIALITE
1	Loséni	BENGALY	Maître de conférences	Pharmacie hospitalière
2	Mahamane	HAÏDARA	Maître de conférences	Pharmacognosie
3	Issa	COULIBALY	Maître de Conférences	Gestion
4	Adama	DENOU	Maître de Conférences	Pharmacognosie
5	Adiaratou	TOGOLA	Maître de Conférences	Pharmacognosie

3. MAÎTRE ASSISTANT / CHARGÉ DE RECHERCHE

N°	PRENOMS	NOM	GRADE	SPECIALITE
1	Bakary Moussa	CISSE	Maître-Assistant	Galénique
2	Balla Fatogoma	COULIBALY	Maitre-Assistant	Pharmacie hospitalière
3	Hamma Boubacar	MAIGA	Maître-Assistant	Galénique
4	Aminata Tiéba	TRAORE	Assistant	Pharmacie hospitalière

4. ASSISTANT/ATTACHE DE RECHERCHE

N°	PRENOMS	NOM	GRADE	SPECIALITE
1	Seydou Lahaye	COULIBALY	Assistant	Gestion pharmaceutique
2	Daouda Lassine	DEMBELE	Assistant	Pharmacognosie
3	Sekou	DOUMBIA	Assistant	Pharmacognosie
4	Assitan	KALOGA	Assistant	Législation
5	Ahmed	MAIGA	Assistant	Législation
6	Aïchata Ben Adam	MARIKO	Assistant	Galénique
7	Aboubacar	SANGHO	Assistant	Législation
8	Bourama	TRAORE	Assistant	Législation
9	Sylvestre	TRAORE	Assistant	Gestion pharmaceutique
10	Mohamed dit Sarmoye	TRAORE	Assistant	Pharmacie hospitalière

DER : SCIENCES DU MEDICAMENT

1. PROFESSEUR/DIRECTEUR DE RECHERCHE

N°	PRENOMS	NOM	GRADE	SPECIALITE
1	Sékou	BAH	Professeur	Pharmacologie
2	Benoît Yaranga	KOUMARE	Professeur	Chimie Analytique
3	Ababacar I.	MAÏGA	Professeur	Toxicologie

2. MAITRE DE CONFERENCES/MAITRE DE RECHERCHE

N°	PRENOMS	NOM	GRADE	SPECIALITE
1	Tidiane	DIALLO	Maître de Conférences	Toxicologie
2	Hamadoun Abba	TOURE	Maître de Conférences	Bromatologie Chef de DER
3	Dominique Patomo	ARAMA	Maître-Assistant	Pharmacie chimique
4	Mody	CISSE	Maître-Assistant	Chimie thérapeutique
5	Ousmane	DEMBELE	Maître-Assistant	Chimie thérapeutique
6	Madani	MARIKO	Maître-Assistant	Chimie Analytique
7	Karim	TRAORE	Maître-Assistant	Pharmacologie

3. MAITRE ASSISTANT/CHARGE DE RECHERCHE

N°	PRENOMS	NOM	GRADE	SPECIALITE
-	-	-	-	-

4. ASSISTANT/ATTACHE DE RECHERCHE

N°	PRENOMS	NOM	GRADE	SPECIALITE
1	Mahamadou	BALLO	Assistant	Pharmacologie
2	Dalaye Bernadette	COULIBALY	Assistant	Chimie analytique
3	Blaise	DACKOUO	Assistant	Chimie Analytique
4	Fatoumata	DAOU	Assistant	Pharmacologie
5	Aiguerou dit Abdoulaye	GUINDO	Assistant	Pharmacologie
6	Mohamed El Béchir	NACO	Assistant	Chimie analytique
7	Mahamadou	TANDIA	Assistant	Chimie Analytique

8	Mohamed	TOURE	Assistant	Pharmacologie
---	---------	-------	-----------	---------------

DER : SCIENCES FONDAMENTALES

1. PROFESSEUR/DIRECTEUR DE RECHERCHE

N°	PRENOMS	NOM	GRADE	SPECIALITE
2-	-	-	-	-

2. MAITRE DE CONFERENCES/MAITRE DE RECHERCHE

N°	PRENOMS	NOM	GRADE	SPECIALITE
1	Lassana	DOUMBIA	Maître de Conférences	Chimie appliquée
2	Abdoulaye	KANTE	Maître de Conférences	Anatomie
3	Boubacar	YALCOUYE	Maître de Conférences	Chimie organique
4	Mamadou Lamine	DIARRA	Maître de Conférences	Botaniq-Biol. Vég. Chef de DER

3. MAITRE ASSISTANT/CHARGE DE RECHERCHE

N°	PRENOMS	NOM	GRADE	SPECIALITE
1	Joseph Sékou B.	DEMBELE	Maître-Assistant	Biologie végétale
2	Boureima	KELLY	Maître-Assistant	Physiologie médicale

4. ASSISTANT/ATTACHE DE RECHERCHE

N°	PRENOMS	NOM	GRADE	SPECIALITE
1	Seydou Simbo	DIAKITE	Assistant	Chimie organique

2	Modibo	DIALLO	Assistant	Génétique
3	Moussa	KONE	Assistant	Chimie Organique
4	Massiriba	KONE	Assistant	Biologie Entomologie

CHARGES DE COURS (VACATAIRES)

N°	PRENOMS	NOM	SPECIALITE
1	Cheick Oumar	BAGAYOKO	Informatique
2	Babou	BAH	Anatomie
3	Souleymane	COULIBALY	Psychologie
4	Yacouba M	COULIBALY	Droit commercial
5	Moussa I	DIARRA	Biophysique
6	Mahamoudou	KONE	Droit et éthique
7	Modibo	SANGARE	Anglais
8	Satigui	SIDIBE	Pharmacie vétérinaire
9	Sidi Boula	SISSOKO	Histologie-embryologie
10	Fana	TANGARA	Mathématiques
11	Djénébou	TRAORE	Sémiologie et Pathologie médicale
12	Oumar	SAMASSEKOU	Génétique
13	Boubacar	ZIBEIROU	Physique

Bamako, le 09 juillet 2024

P/Le Doyen PO
Le Secrétaire Principal



Seydou COULIBALY
Administrateur Civil

**DEDICACES ET
REMERCIEMENTS**

DEDICACES

Je dédie ce travail à l'ensemble des personnes qui m'ont permis d'être là aujourd'hui et d'atteindre mes objectifs :

- **Spécialement à mon père Moussa Cissé** ainsi qu'à l'ensemble de ma famille ma mère, mes frères et sœurs, mes oncle et tontons, à mes camarades et amis rencontrés tout au long de mon parcours,
- **A mes enseignants** du premier cycle, second cycle et du lycée ainsi qu'à mes professeurs de l'université.

Ce travail est le fruit de votre immense effort à mon égard.

REMERCIEMENTS

➤ **A notre seigneur l'être suprême, le tout puissant**

Pour sa miséricorde, pour m'avoir permis de voir ce jour et m'avoir donné la force de continuer et de ne jamais abandonner pour pouvoir atteindre mes objectifs ;

➤ **A mon père Honorable Moussa Cissé**

Je tiens à vous exprimer ma gratitude infinie pour m'avoir offert la chance d'étudier, de m'avoir transmis une éducation et des valeurs, et de m'avoir encouragé à progresser tout au long de mon parcours. Tu es mon héros et mon idole je t'aime énormément ;

➤ **A ma mère Bintou Diakité**

Merci d'être toujours là pour moi pour m'encourager et me soutenir du mieux que tu pouvais, je te suis reconnaissant de m'avoir donnée la vie et d'avoir veillé sur moi tout au long de mon parcours ;

➤ **A mon père adoptif Sambou Cissé et ma mère adoptive Mathé Dancira**

Merci d'avoir pris soins de moi depuis mon tendre enfance jusqu'aujourd'hui, de m'avoir toujours soutenu de près ou de loin et de m'avoir encouragé sur mon chemin. je vous serai éternellement reconnaissant pour votre sacrifice envers ma personne ;

➤ **A mes tantes Batou Sidibé et Seta Coulibaly** pour vos soutiens et vos encouragements.

➤ **A Docteur Hamma Boubacar MAÏGA**

Merci cher maître d'avoir accepté de co-diriger ce travail malgré vos nombreuses et multiples occupations, je vous serai éternellement reconnaissant. Votre sens du devoir, votre dévouement envers vos étudiants et surtout votre sens élevé du travail bien fait, font de vous un exemple à suivre. Recevez là cher maître ma reconnaissance la plus sincère ;

➤ **A Docteur Touré Djibril dit Yoro** pour sa simplicité et sa disponibilité et surtout pour son dévouement envers l'ensemble des étudiants ;

➤ **A ma grande sœur Sokona Cissé**

Tu as toujours été là pour moi depuis mes débuts à l'école jusqu'à maintenant, sans tes encouragements et tes motivations et surtout tes conseils tout cela ne serait peut-être pas possible, je te remercie du fond du cœur, même si je peux paraître insensible je t'aime beaucoup ma grande sœur adorée ;

➤ **A mon grand frère Adama Dit Doro Cissé**

Mon modèle, celui qui partage mes moments de joie comme de peine, tu es mon frère, mon meilleur ami et mon confident, je suis fier d'avoir un frère comme toi et je te remercie surtout pour tes encouragements pour l'amour que tu me portes et surtout pour avoir été un bon modèle

pour moi et d'avoir cru en ma personne, de m'avoir fait confiance et surtout de m'avoir dit que je vais assurer, je te serai reconnaissant éternellement mon héros qui m'impressionne chaque jour par son génie, son courage, son respect et son abnégation envers sa famille. Tu occupes une place spéciale dans mon cœur je t'aimerai toujours le meilleur des grands frères ;

➤ **A mon grand frère Demba Cissé**

Je te remercie de m'avoir épaulé pendant toutes ces années et du respect que tu portes en ma personne et surtout d'avoir toujours été là pour moi lorsque les besoins se faisaient sentir. Je te suis reconnaissant pour le respect que tu me portes et surtout pour tes conseils ;

➤ **A ma petite sœur Simbelou Cissé**

Merci d'être toujours là pour moi et de me soutenir comme tu le pouvais. Malgré ton jeune âge tu as fait preuve d'une telle maturité envers ma personne. Je te remercie du fond du cœur, je ne suis pas toujours facile à vivre merci de me comprendre et d'être toujours souriante ma petite sœur adorée ;

➤ **A mon grand frère Abdoulaye Cissé**

Pour ton accompagnement et surtout pour tes conseils sur la spiritualité, ce n'est pas toujours facile de me conseiller. Je te suis reconnaissant d'avoir toujours essayé de me guider sur le droit chemin et je te prie de bien vouloir continuer ;

➤ **A mon grand frère Aboubacar Dit Mady Cissé**

Tu donnes tant de ta personne pour toute la famille. Je te remercie pour ton abnégation envers ta famille et de m'avoir ouvert un chemin pour te suivre et surtout pour ton accompagnement tout au long de mon parcours qu'il soit matériel, financier, ou même émotionnel je te suis très reconnaissant ;

➤ **A mes autres grands frères Moussa Cissé (El hadj Bintou), Mahady Cissé (El hadj Mathé), Mahamadou Cissé et mon tonton Adama Coulibaly**

Pour votre accompagnement depuis l'enfance, pour la discipline que vous m'avez inculquée et surtout pour les valeurs transmises en ma personne je vous suis reconnaissant de m'avoir toujours encouragé à aller de l'avant ;

➤ **A mes petits frères Adama Dit Diambéré Cissé et Abdoulaye Dit Idrissa Cissé**

Pour votre soutien malgré votre jeune âge et pour la confiance que vous m'avez accordée en tant que grand frère je suis fier d'avoir des petits frères comme vous ;

➤ **A mes amis d'enfance Sekou Massiga Touré, Mallé Siby, Cheickiné Bathily, Hamady Dramé et une mention spéciale à mon fils Moussa Bagayoko pour les moments passés en votre compagnie ;**

➤ **A mes meilleures amies de toujours Aminata H Maïga, Mariama M Dicko et Djenebou Keïta (Djedji)**

Merci pour vos soutiens et tous les moments inoubliables que nous avons pu passer ensemble.

➤ **A mes meilleurs amis de toujours : Hamadoun Coulibaly, Mahamane Toure, Alou Ballo, Abdoul Karim Coulibaly ;**

Vous êtes devenu plus que des amis mais des frères et pas que pour moi mais pour toute ma famille et mes connaissances. Je vous suis reconnaissant de m'avoir toujours encouragé et d'avoir toujours cru en moi, on a toujours été ensemble depuis qu'on s'est connu et je prie le tout puissant pour que notre amitié soit éternelle ;

➤ **A mon Ami Mohamed Lamine Sidibé**

Malgré qu'on se soit perdu de vue en chemin les temps passés avec toi étaient les meilleurs ;

➤ **A mes amis et camarades du second cycle**

Kalilou Niangadou, Tahirou Diakité, Diabiry Maiga, Fadoua Coulibaly, Laye Bagayoko, Almamy Sidiki Djiré, Fati walett Ahmed, Roukiyatou Abdallah Diakité, Sira Samoura, Leyla Dramé, Daouda Maiga, Abdoul Abass Dia etc.... pour les moments inoubliables passés en votre compagnie ;

➤ **A mes amis et camarades du lycée Massa Makan Diabaté**

Alassane Dabo, Oumar Ousmane Cissé, Ibrahim Doumbia, Oumar Drago, Salif Diallo, Chaka Bocoum, Aboubacar Yalcoué, Almamy Soumaïla Sao, Issa Sangaré.....

➤ **A mes enseignants du second cycle et du lycée notamment**

M. Mariko, M. Mahamane Kounta, M. Moulaye Dembelé, M. le surveillant Fomba, **une mention spéciale pour M. Eric Darrah et M. Coulibaly Jean Mohamed et Oumar Maïga ;** Merci pour vos encouragements et votre accompagnement et pour m'avoir inculqué les bonnes bases qui m'ont permis de surmonter de nombreux obstacles ;

➤ **A Dr Mamadou Niaré pharmacien titulaire et Mme Niaré Flore gérante de la pharmacie du peuple**

Merci de m'avoir donné l'opportunité de faire mon stage et de continuer à apprendre dans votre officine, je ne saurais vous exprimer ma reconnaissance ;

➤ **Aux différents Pharmaciens rencontrés à la pharmacie du Peuple**

Dr Oumar Touré, Dr N'tiékadie Fomba, Dr Abdoulaye Keïta, Dr Hamidou Djimé, Dr Aly Tembely, Dr Silanni Coulibaly, Dr Romario Essomba, une mention spéciale pour Dr Traoré Moussa, Dr Thierry Cissé et Dr Salimata Ouédraogo Merci pour l'ensembles des

connaissances que vous m'avez transmise tout au long de notre collaboration et pour avoir renforcé l'amour que je porte à notre profession ;

➤ **A tous les personnels actuels et anciens de la Pharmacie du peuple**

Notamment à Bourama Dembelé, Josephine Diarra, Djenebou Diarra, Benedict, Assita Coulibaly, Salimata Sidibé, Madina Kounta, Kadia Traoré, Elizabeth Diagne, Maïmouna Doumbia, Maïmouna Keïta, Habibatou Sissoko, Mariam Sega Kanté, Ismael Diakité, une mention spéciale pour mon mentor **Makan Seck Diallo, ma maman Pascaline Aziankou et mon ami de toujours Al Hassane Camara ;**

➤ **A mes camarades étudiants stagiaires rencontrés à la pharmacie du peuple**

Miziyath Assani, Assetou Mansour Sy, Mohamed Tembely et Nassira Keïta

➤ **A mes camarades internes de la pharmacie du peuple**

Abdoul Aziz Keïta, Junior, Fatoumata Diallo et spécialement à **Lassina Konaté**

➤ **A mes camarades de la 15^{ème} Promotion du Numerus**

Merci pour toutes ces années que nous avons passées ensemble, pour l'esprit de groupe, de solidarité, de partage et surtout d'entraide dont vous avez fait preuve tout au long de notre cursus. Ces années passées à vos côtés seront inoubliables. Je prie le bon Dieu pour que nous atteignons tous nos objectifs. Une pensée spéciale à mes camarades qui n'ont pas eu cette chance **AMADOU KEÏTA et NEMATOU KAREMBE** que votre âme repose en paix.

➤ **A mes amis et camarades de la 15^{ème} et 16^{ème} Promotion du Numerus**

Amadou Samassekou, Souleymane Coulibaly, Idrissa Togo, Soumaïla Coulibaly, Etienne Coulibaly, Marcelin Loua, Djenebou Keïta, Kadia Barry, Ibrahim B Maïga, Issa Tiekou Diabaté, Souleymane Maïga, Faustin Diarra, Bourama Traore, Almahadi Ag Koya, Youba Togo, Adama Tessougué, Abdramane Salif Kamaté, Abraham Douyon....

➤ **A mes camarade thésard avec Dr Hama Boubacar MAÏGA**

Merci pour votre dynamisme ainsi que votre esprit d'équipe. Je pense notamment à **Mouminou Heiriadou, Harouna Sidibé, Firmin Dioma, Koffi Hodzi, Kameni Toko Ingrid** et une mention spéciale pour **Ibrahim B Maïga.**

➤ **A mes amis rencontrés tout au long de mon parcours** notamment Madou Cissé, Bourama Samaké (CFA), Alou Badra Diarra, Cheick Leko une mention spéciale à **Siaka Diarra**

➤ **Au corps professoral de la FAPH et FMOS**

➤ **A toutes les officines qui ont accepté de participer à notre étude et à l'ensemble de leurs personnels ;**

➤ **A toutes les personnes que j'ai oubliées de mentionner : ce travail est le vôtre.**

➤ **Mes remerciements vont en ma propre personne pour avoir tenu bon.**

HOMMAGE AUX MEMBRES DU JURY

A NOTRE MAITRE ET PRESIDENT DU JURY

Professeur Sékou Fantamady TRAORE

- **Professeur Honoraire de la zoologie à la faculté de pharmacie FAPH ;**
- **Ancien directeur du département Entomologie du centre de Recherche et de Formation sur le Paludisme MRTC (Malaria Research and Training Center) ;**
- **Titulaire d'un PhD en Entomologie médicale.**

Cher maitre,

C'est un immense honneur que vous nous faites en acceptant de présider ce jury malgré les nombreuses et multiples occupations qui vous incombent. Homme de science, vos qualités humaines et intellectuelles, votre sens élevé de la responsabilité ainsi que votre amour pour l'ensemble des étudiants vous procure nos respects et considérations et font de vous un maître admiré et apprécié de tous.

Cher maître nous tenons à vous exprimer nos plus sincères remerciements.

A NOTRE MAÎTRE ET JUGE

Docteur Bakary Moussa CISSE

- **Maître assistant en pharmacie galénique à la faculté de pharmacie de l'Université des sciences, des techniques et des technologies de Bamako ;**
- **Enseignant chercheur au Laboratoire National de la santé (LNS) ;**
- **Secrétaire à l'organisation du collectif des pharmaciens enseignants chercheurs ;**
- **Membre de la société Ouest Africaine de pharmacie galénique et industrielle ;**

Cher maître,

Nous avons été extrêmement touchés par la spontanéité avec laquelle vous avez accepté de juger ce travail. Vos multiples efforts pour améliorer ce travail sont la preuve de votre dévouement et de votre disponibilité envers l'ensemble des étudiants. Nous vous remercions pour toutes les connaissances que vous nous avez transmises tout au long de notre cursus tout en vous souhaitant la plus belle des carrières.

Cher maître, nous vous exprimons notre gratitude la plus profonde.

.

A NOTRE MAÎTRE ET JUGE

Docteur Djibril dit Yoro TOURE

- **Chef de la division production à l'UMPP-sa ;**
- **Ancien chef de chaîne de production des comprimés à l'UMPP-sa ;**
- **Ancien programmeur à la division production UMPP-sa ;**
- **Ancien chef de la division approvisionnement et commercialisation UMPP-sa ;**
- **Responsable du suivi des stages de rotation des étudiants de la pharmacie (FAPH) à l'UMPP-sa ;**
- **Ancien secrétaire général adjoint du CNOP ;**
- **Ancien secrétaire aux relations extérieurs du CNOP ;**
- **Secrétaire administratif du conseil national de l'ordre des pharmaciens du Mali (CNOP).**

C'est un immense plaisir que vous nous faites en acceptant de juger ce travail.

Votre gentillesse, votre simplicité, votre disponibilité, et surtout votre ouverture d'esprit et votre spontanéité à aider les étudiants que nous sommes vous procure nos respects et considérations. Nous vous souhaitons d'avoir la plus belle des carrières et d'être couronné de succès dans tous les projets que vous entreprendrez.

A NOTRE MAITRE ET CO-DIRECTEUR DE THESE

Dr Hamma Boubacar MAIGA

- **Maître assistant à la faculté de pharmacie de Bamako ;**
- **Responsable de la commission de suivi des stages cliniques de la faculté de pharmacie ;**
- **Pharmacien praticien au CHU Hôpital du Mali ;**
- **Membre de la commission scientifique du CHU Hôpital du Mali ;**
- **Secrétaire Général du comité SNESUP FMOS/FAPH.**

Cher maître,

Nous vous serons éternellement reconnaissant d'avoir accepté d'encadrer ce travail. Nous avons été extrêmement impressionnés par votre brillant esprit d'analyse, vos qualités intellectuelles et pédagogiques, votre capacité à rendre facile ce qui semble difficile, votre bonne humeur ainsi que vos multiples efforts pour la réalisation de ce travail. Nous vous remercions de nous avoir donné la chance de bénéficier de vos connaissances et de votre expérience tout au long de ce travail.

Cher maître, notre reconnaissance sera éternelle.

A NOTRE MAITRE ET DIRECTEUR DE THESE

Professeur Sékou BAH

- **Professeur de pharmacologie et de pharmacognosie à la FMOS et FAPH ;**
- **Doyen de la Faculté de Pharmacie (FAPH) ;**
- **PhD en pharmacologie ;**
- **Membre du comité technique de pharmacovigilance ;**
- **Titulaire d'un master en santé communautaire internationale ;**
- **Chef du service de la pharmacie hospitalière au CHU du point G ;**
- **Ancien Vice doyen de la faculté de pharmacie FAPH.**

Cher maître,

C'est un immense privilège que vous nous avez accordé en acceptant de diriger ce travail malgré les nombreuses et multiples occupations qui vous incombent.

Vos qualités de leadership, votre polyvalence, votre amour ainsi que votre disponibilité pour l'ensemble des étudiants font de vous une personne admirée de tous et un modèle à suivre pour les futures générations.

Cher maître, nous vous adressons nos plus sincères remerciements.

SIGLES ET ABREVIATIONS

LISTES DES ABREVIATIONS

AMM : Autorisation de mise sur le marché

APC : Aspirine-Phénacétine-Caféine

CNOP : Conseil national de l'ordre des pharmaciens

Cp : Comprimé

CEDEAO : Communauté économique des états de l'Afrique de l'Ouest

DCI : Dénomination commune internationale

DB : District de Bamako

DMT : Département de Médecine Traditionnelle

E.I : Effet indésirable

FAPH : Faculté de Pharmacie

FMOS : Faculté de médecine et d'odontostomatologie

g : gramme

INRMPT : Institut national de recherche sur la médecine et la pharmacopée traditionnelle

LNS : Laboratoire National de la Santé

ME : Médicaments essentiels

mg : milligramme

mL : millilitre

MP : Matière première

MTA : Médicaments Traditionnels Améliorés

OMP : Office Malienne de Pharmacie

PA : Principe Actifs

PNN : Politique Pharmaceutique Nationale

PPK : Polypropylène série K

R-D : Recherche et Développement

SARL : Société à responsabilité limitée

SVPP : Société de vente des produits pharmaceutiques

UMPP-SA : Usine Malienne de Produits Pharmaceutiques-société anonyme

UPM : Union des pharmaciens du Mali

**LISTES DES TABLEAUX
ET DES FIGURES**

LISTES DES TABLEAUX

Tableau I : Caractéristiques Socio-démographiques des enquêtés	21
Tableau II : Le nombre d'officines enquêtées par rive	22
Tableau III : Répartition en fonction de la disponibilité des produits de l'UMPP-sa.....	23
Tableau IV : Répartition des produits de l'UMPP-sa disponibles dans les officines.....	24
Tableau V : Répartition des produits de l'UMPP-sa en fonction de l'année de production et la date de Péréemption	24
Tableau VI : Répartition selon les raisons d'indisponibilité des produits de l'UMPP-sa dans les officines	25
Tableau VII : Répartition des fournisseurs des produits de l'UMPP-sa dans les officines ...	25
Tableau VIII : Répartition selon les fournisseurs qui approvisionnent les officines	26
Tableau IX : Répartition des fournisseurs en médicaments DCI dans les officines du DB ...	27
Tableau X : Fréquence de demande des produits de l'UMPP-sa dans les officines.....	27
Tableau XI : Répartition des produits de l'UMPP-sa les plus demandés dans les officines...	28
Tableau XII : Appréciation du prix des produits de l'UMPP-sa par les enquêtés.....	28
Tableau XIII : Appréciation du conditionnement des produits de l'UMPP-sa par les enquêtés	29
Tableau XIV : Appréciation de la présentation des produits de l'UMPP-sa par les enquêtés	29
Tableau XV : Appréciation de l'efficacité des produits de l'UMPP-sa par les enquêtés	29
Tableau XVI : Répartition selon la dispensation des produits de l'UMPP-sa dans les officines	30
Tableau XVII : Répartition des produits de l'UMPP-sa demandés pour autres effets que leurs indications	31
Tableau XVIII : Répartition selon les effets recherchés par les clients (patients)	31
Tableau XIX : Répartition selon l'avis des clients (patients) sur l'efficacité des produits de l'UMPP-sa.....	32
Tableau XX : Répartition selon la satisfaction des clients (patients) après utilisation des produits de l'UMPP-sa.....	32
Tableau XXI : Répartition selon le taux de satisfaction des clients (patients) après utilisation des produits de l'UMPP-sa sur une échelle de 1 à 10 selon les enquêtés	33
Tableau XXII : Répartition des différents aspects à améliorer selon les enquêtés	34

LISTES DES FIGURES

Figure 1 : Exemple de circuit de distribution des médicaments	9
Figure 2 : Carte de la ville de Bamako	17
Figure 3 : Connaissance de l'UMPP-sa selon les enquêtés	22
Figure 4 : Répartition des enquêtés selon la commande des produits de l'UMPP-sa.....	23
Figure 5 : Répartition selon la demande des produits de l'UMPP-sa pour leurs indications ..	30
Figure 6 : Répartition des enquêtés selon la proposition pour améliorer la dispensation des produits de l'UMPP-sa dans les officines	33
Figure 7 : Autorisation délivrée par le décanat de la faculté de Pharmacie à l'intention de l'ordre des pharmaciens	iii
Figure 8 : Autorisation délivrée par le décanat de la faculté de Pharmacie à l'intention de l'UMPP-sa.....	iii
Figure 10 : Carbetux 0,2g/100 mL Sirop	iii
Figure 9 : Prométhazine 0,1g/100 mL Sirop	iii
Figure 11 : Cimétidine 200mg Cp.....	iii
Figure 12 : Aspirine 500 mg Cp PPK.....	iii
Figure 13 : Métronidazole 250 mg Cp	iii
Figure 14 : Paracétamol 500 mg Cp	iii
Figure 15 : Aspirine-Phénacétine-Caféine 405 mg Cp	iii

TABLE DES MATIERES

TABLE DES MATIERES

I. INTRODUCTION	2
II. OBJECTIFS	5
1. Objectif général	5
2. Objectifs spécifiques	5
III. GENERALITES.....	7
A. La production	7
1. Définitions des concepts.....	7
2. Etapes de la production pharmaceutique.....	7
3. Matières premières de la production pharmaceutique.....	7
3.1. Définition.....	7
3.2. Matières premières des médicaments	8
B. La distribution	8
1. Distribution des médicaments	9
2. Circuit de distribution des Produits Pharmaceutiques au Mali	10
3. Autres structures de distribution des médicaments au Mali.....	10
C. Marketing et Ventes	10
1. Définition du Marketing.....	10
2. Marketing commercial	10
D. UMPP-sa	11
1. Historique	11
2. Situation Géographique.....	12
3. Missions	13
4. Gammes.....	13
5. Ambitions	13
6. Marché de L'UMPP-sa.....	14
E. Officines	14

1. Définitions.....	14
2. Historique.....	15
IV. Méthodologie.....	17
1. Cadre et lieu de l'étude.....	17
1.1. District de Bamako.....	17
2. Type d'étude.....	17
3. Période de l'étude.....	17
4. Population d'étude :	18
5. Echantillonnage.....	18
5.1. Critères d'inclusion :	18
5.2. Critères de non inclusion :	18
5.3. Taille de l'échantillon.....	18
6. Techniques de collecte.....	18
7. Saisi et Traitement des données.....	18
8. Aspects éthiques.....	18
9. Variables étudiées.....	19
V. RESULTATS.....	21
1. Informations sur les enquêtés.....	21
2. Les officines enquêtées.....	22
3. Connaissez-vous l'Usine Malienne de Produits Pharmaceutiques (UMPP-sa).....	22
4. Avez-vous au moins une fois commandé les produits de l'UMPP-sa.....	23
5. La disponibilité des produits de l'UMPP-sa dans les officines.....	23
6. Les produits de l'UMPP-sa disponibles dans les officines.....	24
6.1. Informations sur les produits de l'UMPP-sa disponibles dans les officines.....	24
7. Les raisons pour lesquelles ces produits ne sont pas disponibles dans les officines.....	25
8. Fournisseurs des produits de l'UMPP-sa dans les officines.....	25
8.1. Quelques Fournisseurs des produits de l'UMPP-sa aux officines du DB.....	26

8.2.	Fournisseurs en médicaments DCI dans les officines du district de Bamako	27
9.	La demande des produits de l'UMPP-sa dans les officines	27
10.	Les produits de l'UMPP-sa les plus demandés dans les officines.....	28
15.	Facteurs influençant la dispensation (vente) des produits de l'UMPP-sa dans les officines du DB.....	28
11.1.	Le prix des produits de l'UMPP-sa dans les officines.....	28
11.2.	Le conditionnement des produits de l'UMPP-sa	29
11.3.	La présentation des produits de l'UMPP-sa.....	29
11.4.	L'efficacité des produits de l'UMPP-sa.....	29
11.5.	La dispensation des produits de l'UMPP-sa	30
11.6.	Les produits de l'UMPP-sa sont-ils demandés pour leurs indications ?.....	30
11.7.1.	Les produits de l'UMPP-sa demandés pour effets particuliers.....	31
11.7.2.	Les effets particuliers recherchés pour lesquelles ces produits sont demandés.....	31
11.8.	L'efficacité des produits de l'UMPP-sa selon les clients (Patients)	32
11.9.	Satisfaction des clients (Patients) après utilisation des produits de l'UMPP-sa....	32
11.10.	Le taux de satisfaction des clients (Patients) après utilisation des produits de l'UMPP-sa sur une échelle de 1 à 10.....	33
16.	Avez-vous des propositions pour l'amélioration de la dispensation des produits de l'UMPP-sa dans les officines du district de Bamako	33
17.	Les propositions pour améliorer la dispensation des produits de l'UMPP-sa dans les officines	34
VI.	COMMENTAIRES ET DISCUSSION	36
1.	Limites et difficultés de l'étude.....	36
2.	Commande des produits de l'UMPP-sa dans les officines	36
3.	Disponibilité des produits de l'UMPP-sa dans les officines.....	36
4.	Produits de l'UMPP-sa disponibles dans les officines.....	36
5.	Les raisons pour lesquelles ces produits ne sont pas disponibles dans les officines.....	37
6.	Fournisseurs des produits de l'UMPP-sa dans les officines	37

7. La demande des produits de l'UMPP-sa dans les officines	38
8. Les produits de l'UMPP-sa les plus demandés dans les officines	38
9. Facteurs influençant la vente des produits de l'UMPP-sa dans les officines du district de Bamako	38
9.1. Le prix des produits de l'UMPP-sa	38
9.2. Le conditionnement des produits de l'UMPP-sa.....	38
9.3. La présentation des produits de l'UMPP-sa	39
9.4. L'efficacité des produits de l'UMPP-sa selon les enquêtés	39
9.5. La dispensation des produits de l'UMPP-sa.....	39
9.6. Les produits de l'UMPP-sa demandés pour effets particuliers	40
9.7. Les effets particuliers recherchés pour lesquelles ces produits sont demandés	40
9.8. Efficacité des produits de l'UMPP-sa selon les clients (patients).....	40
9.9. Satisfaction des clients (patients) après utilisation des produits de l'UMPP-sa.....	41
9.10. Proposition pour améliorer la vente de ces produits	41
VII. CONCLUSION	43
VIII. RECOMMANDATIONS	45
IX. REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES	47
X. ANNEXES	ii

INTRODUCTION

I.INTRODUCTION

L'Afrique ne produit que 3 % des médicaments qu'elle consomme (1). En 2020, elle abritait 17,2% de la population mondiale mais sa production pharmaceutique représentait seulement 3% de la production pharmaceutique mondiale avec seulement 375 fabricants dans 37 pays africains, contre 5 000 en Chine par exemple (2). Bien que certains pays africains comme l'Égypte, l'Afrique du Sud, la Tunisie ou encore le Maroc, produisent des médicaments et couvrent entre 70% et 80% de leurs besoins, plus de 80% des produits pharmaceutiques et médicaux sont importés sur le continent, majoritairement de Chine ou d'Inde, rendant le développement et l'implantation de la production locale difficile (2).

Les médicaments de la plupart des 15 pays de la région de la CEDEAO sont importés de l'Asie du Sud-Est en particulier de l'Inde et de la Chine (3). En effet selon les Nations Unies, la pandémie de la Covid-19 a mis en évidence « l'insuffisance des capacités de l'Afrique à fabriquer et à fournir les médicaments essentiels et les équipements de protection individuelle (EPI) nécessaires à enrayer la pandémie » (2). Cette incapacité se traduit surtout par le manque de financement abordable et de technologie moderne qui entrave l'expansion des entreprises (industries pharmaceutiques) ; l'insuffisance des capacités en ressources humaines entrave également la croissance du secteur pharmaceutique africain, tout comme les mauvais systèmes d'approvisionnement et de passation des marchés et les incohérences politiques des départements du commerce, de l'industrie, de la santé et des finances des pays (4).

En effet le potentiel de l'industrie pharmaceutique dans l'espace UEMOA dans les pays tels que le Sénégal est de 04 unités de production (Pfizer, Sanofi, Institut pasteur, Valdafrique) et couvre 10 à 15% des besoin ; la Côte d'Ivoire, 05 unités de production pour 8% des besoins ; le Togo une unité de production et un projet en cours ; le Burkina Faso une unité de solutés massifs injectables et le Mali une unité de production en voie de réhabilitation et un projet (5). Au Mali, l'Usine Malienne de Produits Pharmaceutique (UMPP-sa) est la première grande industrie pharmaceutique du pays. Elle a pour mission de concourir à la politique nationale de santé au Mali par une activité de fabrication et de vente de médicaments et produits pharmaceutique destinés à la satisfaction des besoins de santé prioritaires. Les activités de l'UMPP-sa se résument à trois (03) composantes distinctes : Approvisionnement en matières premières, la production (transformation) et la vente (6).

Au début de ses activités, l'UMPP-sa présentait une gamme de 33 médicaments couvrant les formes pharmaceutiques suivantes : sirop, pommades, comprimés, solutés massifs, sels de réhydratation orale et antibiotique poudres injectables au niveau de ses quatre chaînes de

production (7). En 2014, l'UMPP-sa assurait la production de quatorze (14) médicaments sous quatre (04) formes pharmaceutiques produits au niveau de ses trois chaînes de production (chaîne des comprimés, sirops et pommades) (7). Malgré ses efforts considérables pour produire des médicaments essentiels, la production de l'UMPP-sa a connu une baisse considérable au fil des années, depuis sa création jusqu'à nos jours, elle a perdu l'essentiel de sa gamme de production à cause des nombreuses difficultés qu'elle a rencontrées notamment la non mise en œuvre de la privatisation, la libération du marché pharmaceutique en 1990 lui enlevant le monopole sur les produits qu'elle fabrique et aussi l'arrêt de la production de la chloroquine en 2007 qui représentait l'essentiel de sa production (40%).

Avec les perspectives de relance de l'UMPP-sa, étudier la disponibilité de ces produits dans les officines permettra d'une part de déterminer la place qu'occupe lesdits produits sur le marché pharmaceutique et d'autre part auprès des consommateurs dont le comportement peut être influencé par plusieurs catégories de personnes, il s'agit entre autres des producteurs (UMPP-sa), les distributeurs de produits pharmaceutiques (grossistes), les prescripteurs (médecins) et en dernier lieu les officines (pharmacies) (8).

Nous avons entrepris cette étude dans le but d'améliorer la disponibilité et la vente des produits de l'UMPP-sa dans les officines. Notre étude visait à identifier d'une part les différents produits de l'UMPP-sa disponibles dans les officines ainsi que les différents fournisseurs de ces produits et d'autre part à déterminer les différents facteurs qui peuvent influencer la vente de ces produits dans les officines afin de proposer des solutions pour améliorer la disponibilité et la vente des produits de l'UMPP-sa dans les officines du district de Bamako.

OBJECTIFS

II.OBJECTIFS

1. Objectif général

Etudier la disponibilité des produits de l'Usine Malienne de Produits Pharmaceutique (UMPP-sa) dans les officines privées du district de Bamako.

2. Objectifs spécifiques

- Déterminer la disponibilité des produits de l'UMPP-sa dans les officines privées du district de Bamako ;
- Identifier les fournisseurs des produits de l'UMPP-sa dans les officines privées du district de Bamako ;
- Identifier les besoins des produits de l'UMPP-sa dans les officines privées du district de Bamako ;
- Déterminer les facteurs influençant la vente des produits de l'UMPP-sa dans les officines privées du district de Bamako ;
- Proposer des solutions pour améliorer la vente des produits de l'UMPP-sa dans les officines privées du district de Bamako.

GENERALITES

III. GENERALITES

La disponibilité d'un produit pharmaceutique sur le marché pharmaceutique notamment dans les officines regroupe un ensemble de processus qui passe par la **production, la distribution ainsi que les marketing et ventes.**

A. La production

La production elle-même est définie comme toutes les opérations concernant la préparation d'un produit depuis la réception des matières premières (MP) et des articles de conditionnement, en passant par leur traitement, leur conditionnement et leur étiquetage jusqu'à l'obtention du produit fini (9)

1. Définitions des concepts

❖ Produit

Un produit est un bien ou un service, offert sur un marché, permettant de satisfaire les besoins et les désirs des consommateurs.

❖ Produit pharmaceutique

On entend par produit pharmaceutique les produits utilisés en médecine humaine ou animale et dont la fabrication, la détention et/ou la délivrance nécessite des connaissances en sciences pharmaceutiques. La liste de ces produits est fixée par voie réglementaire (10).

❖ Production pharmaceutique

La production pharmaceutique regroupe l'ensemble des opérations de transformation des matières premières en produits finis (médicaments). Elle répond à des normes de qualité nationales, européennes et internationales très strictes (les Bonnes Pratiques de Fabrication) garantissant le respect de l'hygiène, de l'environnement et de la sécurité dans le but d'assurer aux patients un standard de qualité très élevé (11).

2. Etapes de la production pharmaceutique

La fabrication des produits pharmaceutiques comporte quatre grands aspects :

- Production de matières premières et intermédiaires ;
- Fabrication de présentations finales (dosées) à partir de produits semi-finis ou intermédiaire ;
- Conditionnement des produits finis ;
- Contrôle de qualité à tous les stades de la production (8).

3. Matières premières de la production pharmaceutique

3.1. Définition

Les matières premières pharmaceutiques entrent dans la composition et l'élaboration de produits pharmaceutiques et médicamenteux. La production de matières premières pharmaceutiques est un secteur qui regroupe la recherche, la fabrication et la commercialisation des produits destinés

à la fabrication de médicaments. Les matières premières pharmaceutiques nécessitent d'être absolument sûrs sur le plan de l'hygiène comme de l'efficacité.

Elles sont soigneusement répertoriées et codifiées, et doivent répondre à des normes strictes afin d'obtenir un agrément (12).

3.2. Matières premières des médicaments

❖ Principes actifs :

Encore appelés substance active est l'ensemble des composants du médicament qui possèdent un effet thérapeutique. Cette ou ces substances sont généralement en très faibles quantités dans le médicament comparé aux excipients.

❖ Excipients :

Constituants inertes incorporés à des substances médicamenteuses dans une présentation pharmaceutique. Les excipients peuvent influencer sur la vitesse d'absorption, la dissolution, la libération, le métabolisme et la distribution chez l'humain ou chez l'animal (13). Leur fonction principale est de permettre la formulation d'un médicament et d'en faciliter l'administration.

❖ Conditionnement :

Encore appelé emballage est l'ensemble des articles entourant la forme pharmaceutique depuis sa fabrication jusqu'à son utilisation.

C'est une opération complémentaire de mise en forme (9). Deux (02) types de conditionnement existent :

- **Le conditionnement primaire** : en contact direct avec la forme pharmaceutique ex : ampoule ; flacons ; blisters.
- **Le conditionnement secondaire** : est l'élément contenant le conditionnement primaire ; sans contact direct avec la forme pharmaceutique le plus souvent constitué d'une boîte cartonnée.

Ces principaux rôles sont les suivantes :

- Rôle de protection : agents extérieurs ; humidité ; air ; lumière etc.
- Rôle fonctionnel : faciliter l'emploi ; augmenter la sécurité de son utilisation etc.....
- Rôle d'identification et d'information : étiquetage (DCI, dosage...) ; notice (indications, Effets indésirables (E.I) (9).

B. La distribution

La distribution consiste à acheminer le bon produit, les bonnes quantités au bon endroit, au bon moment avec l'ensemble des services associés (14).

1. Distribution des médicaments

Le médicament après sa production (fabrication) doit avoir une autorisation de mise sur le marché (AMM) pour pouvoir être commercialisé et intégré dans les différents circuits de distribution des médicaments.

Le circuit de distribution se définit comme étant le chemin suivi par un produit ou un service, pour aller du stade de la production à celui de la consommation. Cet itinéraire, est fait d'un ensemble de personnes ou d'entreprises que l'on appelle les intermédiaires (15).

Exemples de circuits de distribution :

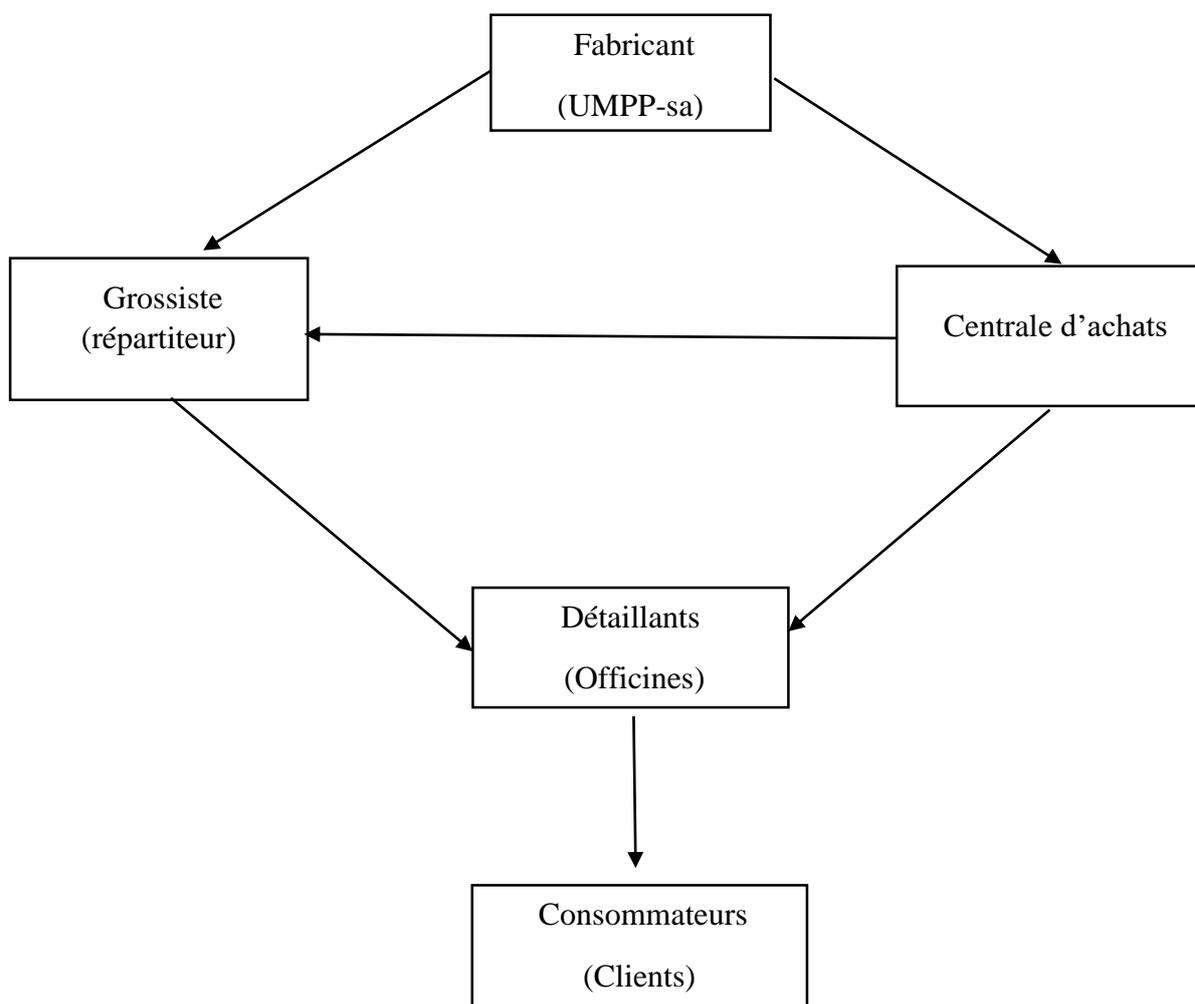


Figure 1 : Exemple de circuit de distribution des médicaments

La distribution des produits pharmaceutiques est la partie qui relie la production à la consommation et peut varier d'un pays à un autre, qui est structurée dans les pays développés. En effet il existe le plus souvent un secteur public, qui approvisionne les services de santé

publics, et un secteur privé (grossistes répartiteurs), qui dessert les pharmacies et les établissements de soins (8).

2. Circuit de distribution des Produits Pharmaceutiques au Mali

Au Mali les médicaments nécessaires pour répondre aux différents besoins de la population proviennent de :

- L'UMPP-sa (usine locale) ;
- Le Département de Médecine Traditionnelle (DMT) de l'INSRP qui est devenu INRMPT (Institut national de recherche sur la médecine et la pharmacopée traditionnelle) ;
- Et des importateurs (Etablissements pharmaceutiques d'importation et de vente en gros) a titre public ou privé (16).

3. Autres structures de distribution des médicaments au Mali

On peut citer entre autres les organismes de coopération internationale, multinationale ou bilatérale, les organisations non gouvernementales, et les missions religieuses qui interviennent largement dans le secteur sanitaire au Mali. Leur appui s'exerce principalement au niveau des programmes régionaux des soins de santé primaires, mais aussi dans les hôpitaux (17).

C. Marketing et Ventes

La fonction Marketing et vente regroupe l'ensemble des activités et processus permettant à une entreprise :

- De comprendre les attentes des consommateurs et la situation du marché sur lequel elle évolue ;
- D'essayer d'influencer le comportement des consommateurs dans le sens de ses objectifs.

1. Définition du Marketing

Le marketing est l'ensemble de techniques visant à optimiser les ventes d'un produit. En d'autres termes le marketing peut être défini comme l'analyse des besoins des consommateurs et l'ensemble des moyens d'action utilisés par les organisations pour influencer leur comportement (18).

2. Marketing commercial

Le succès commercial d'un médicament dépend pour une grande part du travail de marketing des fabricants c'est-à-dire de la firme pharmaceutique, qui dirige l'essentiel de leur effort d'information et de promotion sur les médecins prescripteurs. Les médicaments achetés sur ordonnance représentent l'essentiel des ventes et occupent la plus grande part des activités de recherche et de développement (R&D) de l'ensemble de l'industrie pharmaceutique. Le marketing des produits pharmaceutiques est devenu une activité très spécialisée et très coûteuse

en raison de l'âpreté de la concurrence et de l'obsolescence rapide de la plupart des produits (11).

D. UMPP-sa

1. Historique

L'usine Malienne de Produits Pharmaceutique (UMPP-sa) est une industrie de fabrication et de vente de médicament au Mali, elle a vu le jour suite aux correspondances échangées le 27 juin 1971 entre le gouvernement de la république populaire de Chine et le gouvernement de la république du Mali et conformément aux procès-verbaux des entretiens du 07 avril 1973, 13 mars 1979, 18 janvier et 31 décembre 1982. Les travaux de construction de l'usine ont démarré en octobre 1980 et ont pris fin en avril 1983. L'élaboration du projet, son organisation et son exécution ont été assurées par la partie chinoise pour un coût de 2 500 000 000 F CFA (deux milliards cinq cents millions de francs CFA) dont 190 000 000 (cent quatre-vingt-dix millions de F CFA) de participation malienne (6). L'usine Malienne de Produits Pharmaceutiques (UMPP-sa) ainsi créée était placée au sein de l'office Malien de Pharmacie (OMP) en tant que division production de cet établissement public à caractère administratif et un accord d'assistance technique avec la chine est signé le 29 juin 1983.

Après quinze mois d'exploitation, un protocole d'accord relatif à la cogestion sino-malienne de l'usine est signé le 14 octobre 1984 en lieu et place de l'accord d'assistance. Ce protocole conférait à l'UMPP-sa une autonomie de gestion au sein de l'OMP. Les principaux postes de responsabilité sont confiés aux experts chinois avec pour mission de rendre l'entreprise économiquement rentable et d'assurer une formation du personnel malien en vue d'une relève progressive. Ce protocole d'une durée de deux ans a été reconduit (en 1986 et 1988) avec les mêmes dispositions sauf celles relatives à la tutelle de l'OMP.

L'érection effective de l'UMPP-sa en société d'Etat n'est intervenue qu'en 1989 (loi N°89-11/AN-RM du 9 février 1989) et le décret N°89-299/P-RM du 30 septembre 1989 fixe ses statuts. L'usine est dotée d'un capital social de 2 551 129 437 F CFA entièrement souscrit par l'Etat. Quant au protocole de cogestion, il a fait l'objet d'un renouvellement pour une quatrième phase (02 février 1990) dans un contexte de libéralisation du marché pharmaceutique, entraînant du coup la levée du monopole sur les produits fabriqués par l'UMPP-sa. Au vu des résultats obtenus, le protocole d'accord de cogestion a été reconduit pour deux autres phases successives (1992 à 1996) avec comme objectif la consolidation des résultats acquis, la modernisation des équipements et une implication de l'usine dans la Politique Pharmaceutique Nationale (PPN) par une meilleure adéquation de sa gamme de production à la liste des

médicaments essentiels (ME). Par la suite, le gouvernement a adopté le projet de loi autorisant l'ouverture du capital de la société en sa session du 30 septembre 1998 (cette loi a été votée par l'Assemblée Nationale en sa session du 2 Février 1999). De ce fait, depuis décembre 2002, avec le départ des experts chinois, les relèves sont prises par les nationaux. C'est cela qui explique une direction intérimaire au sein de l'usine.

L'Usine Malienne de Produits Pharmaceutiques, ayant pour sigle **U.M.P.P.S.A** est une société d'Etat constituée sous forme de société anonyme avec conseil d'administration, régis par :

-Les dispositions de l'Acte Uniforme de l'Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires (OHADA) relatif au droit des sociétés commerciales et du groupement d'intérêt économique ;

-Les dispositions légales et réglementaires en vigueur en République du Mali, notamment la Loi n° 91-057/AN-RM du 20 mars 1991 portant statut général des sociétés d'État, l'Ordonnance n°91-014/P-CTSP du 18 mai 1991, modifiée fixant les principes fondamentaux de l'organisation et du fonctionnement des établissements publics à caractère industriel et commercial et des sociétés d'état, l'Ordonnance n°2023-007/PT-RM du 22 février 2023 portant création de l'Usine Malienne de Produits Pharmaceutique « UMPP » ;

-Et par les présents statuts :

➤ La société prend la dénomination de « Usine Malienne de Produits Pharmaceutiques » et a pour sigle « **U.M.P.P.** » **S.A.**

➤ La dénomination sociale doit être immédiatement précédée ou suivie des mots : « Société anonyme » ou du sigle : « **S.A.** » et du mode d'administration de la société, du montant de son capital social (**2.551.000.000 FCFA**), de l'adresse de son siège social (**Bamako**) et de la mention de son immatriculation au registre du commerce et du crédit mobilier

➤ La dénomination sociale doit figurer sur tous les actes et documents émanant de la société et destinés aux tiers (19).

2. Situation Géographique

L'UMPP-sa est située à l'est de Bamako dans la zone industrielle, sur la route de SOTUBA. Elle occupe une superficie de 2,393 hectares avec une surface bâtie de 9024 mètres carrés. Elle est composée de plusieurs bâtiments correspondant chacun à une fonction spécifique :

- Administration (2 niveaux)
- Production (4 niveaux)
- Contrôle (2 niveaux)

- Animalerie (1 niveau)
- Magasins (1 niveau)
- Maintenance (1 niveau)

3. Missions

Elle a pour mission la fabrication, la vente de produits pharmaceutiques essentiels de qualité accessibles à tous afin de concourir à la politique nationale de santé au Mali destiné à la satisfaction des besoins de santé prioritaires (6). Ainsi les activités de l'UMPP-sa se résument à trois composantes distinctes :

- ❖ Approvisionnement en matières premières ;
- ❖ Transformation ;
- ❖ Vente.

4. Gammes

Dans le cadre de sa mission, l'UMPP-sa réalisait cinq (5) formes pharmaceutiques au niveau de ses quatre (4) chaînes de production pour une gamme de 33 produits présentés en dénomination commune internationale (DCI) dont 28 figuraient sur la liste nationale des médicaments essentiels (ME).

L'Usine Malienne de Produits Pharmaceutiques réalise actuellement deux (2) formes pharmaceutiques au niveau de ses trois (3) lignes de production.

➤ 02 formes galéniques (comprimés et sirops)

➤ 04 classes thérapeutiques majeures :

1. Analgésiques ;
2. Antitussifs ;
3. Antiamibiens ;
4. Antiulcéreux ;

5. Ambitions

Participer à l'épanouissement de la santé pour tous à travers une politique de développement de recherche (R&D) et de diversification continue de la gamme de production.

L'UMPP-sa vise entre autres ambitions :

- ❖ La disponibilité financière et géographique des médicaments essentiels ;
- ❖ L'indépendance progressive du Mali vis à vis des laboratoires pharmaceutiques étrangers ;
- ❖ L'accès aux soins de santé primaire à des coûts compétitifs ;
- ❖ La formation des cadres Maliens à la technologie (6).

6. Marché de L'UMPP-sa

Le marché peut être défini comme l'ensemble des publics susceptibles d'exercer une influence sur les ventes d'un produit ou plus généralement sur les activités d'une organisation. Ces publics peuvent être composés :

- ✓ **D'individus,**
- ✓ **D'entreprises,**
- ✓ **D'institutions** (16).

La première catégorie de personne dont dépend, d'une manière primordiale, la consommation des médicaments, ce sont les acheteurs et consommateurs eux-mêmes, qu'ils s'agissent de particuliers (les ménages) ou d'organisation (par exemple les hôpitaux).

Le comportement des acheteurs et des consommateurs des médicaments est influencé par diverses autres catégories de personnes. Ce sont :

- Les prescripteurs éventuels en l'occurrence les médecins,
- Les producteurs, ainsi que des produits directement concurrents, c'est à dire répondant aux mêmes besoins, dont les décisions en matière de produits offerts, de prix pratiqués, d'efforts publicitaires et promotionnels, peuvent faire varier la consommation ;
- En dernier lieu, les distributeurs de produits pharmaceutiques, c'est à dire les grossistes et les pharmaciens d'officine, ces derniers jouant parfois aussi le rôle de « prescripteurs », ou plutôt de conseils (15).

E. Officines

1. Définitions

Les officines de pharmacie sont des établissements pharmaceutiques affectés à l'exécution des ordonnances magistrales, à la préparation des médicaments inscrits aux pharmacopées autorisées, à la vente des objets de pansement ou tout article présenté comme conforme à la pharmacopée autorisée et enfin des produits vétérinaires. Elles sont habilitées à vendre les médicaments en détail aux populations.

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 » (20). 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 (21). L'officine est essentiellement un établissement vendant au détail au consommateur (22).

2. Historique

L'histoire de la pharmacie débute un peu plus tard que celle de la médecine alors que les médecines de l'époque utilisaient des méthodes peu communes de nos jours pour « rétablir les humeurs » présentes dans le corps. L'ancêtre du pharmacien, l'apothicaire est repéré dès 2600 av. J.-C. à Sumer où des textes médicaux, mêlés à des incantations religieuses, sont attestés sur deux tablettes d'argile dont les cunéiformes mentionnent des symptômes, des prescriptions et des conseils pour les combiner. La plus ancienne compilation de substances médicales est le Sushruta Samhita, traité indien ayurvédique écrit par le chirurgien Sushruta au VIIe siècle avant J.C. Le Papyrus Ebers et le papyrus Edwin Smith de l'Égypte ancienne, écrits autour de 1500 avant J.-C. contiennent une collection de prescriptions de médicaments (23).

Au cours du Moyen Âge, la profession d'apothicaire prend de l'importance, se constituant en corporations. La déclaration royale du 25 Avril 1777 en France, considère la Pharmacie comme « art précieux à l'humanité », lui donnant sa totale indépendance à la corporation des apothicaires sous la forme du « Collège de Pharmacie », futur Académie nationale de pharmacie. Au début du XXe siècle, il n'y avait qu'une douzaine de molécules chimiques avec une centaine de produits naturels alors qu'au début du XXIe siècle, nous aurons plusieurs centaines de molécules chimiques et très peu de remèdes courants de source exclusivement naturelle (23).

METHODOLOGIE

IV. Méthodologie

1. Cadre et lieu de l'étude

Notre étude a été réalisée dans les officines privées du district de Bamako.

1.1. District de Bamako

Située sur les rives du fleuve Niger, dans le sud-ouest du Mali en Afrique occidentale, la ville de Bamako est la capitale du Mali. Elle s'étend d'ouest en est sur 22 km du nord au sud sur 12 km, pour une superficie de 267 km², avec une population de 3 007 122 habitants. La capitale Bamako, ville coquette est érigée en District et divisée en six (6) communes (24).

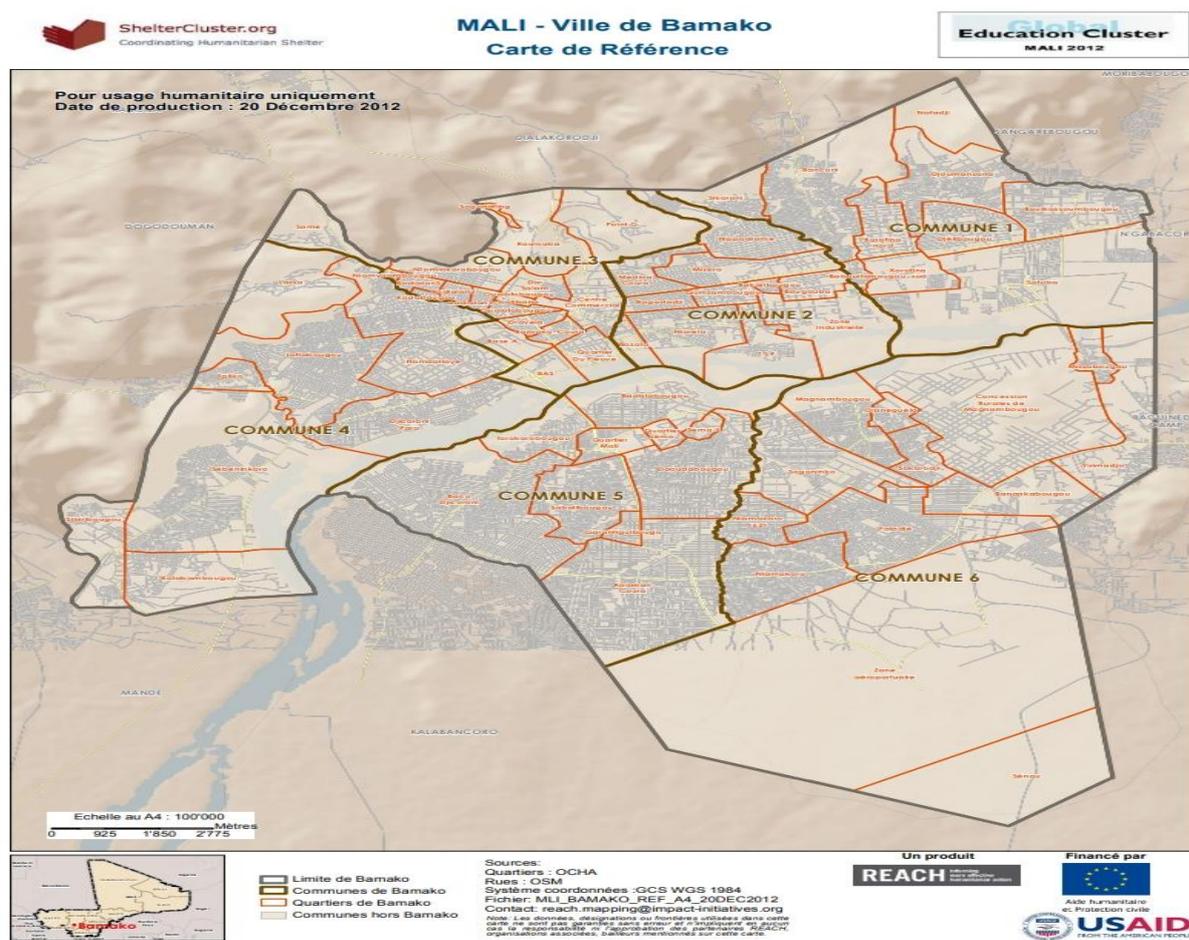


Figure 2 : Carte de la ville de Bamako

2. Type d'étude

Il s'agissait d'une étude transversale, descriptive portant sur l'étude de la disponibilité des produits de l'UMPP-sa dans les officines du DB.

3. Période de l'étude

L'étude a été réalisée de juillet 2023 à Juin 2024 dans les officines privées du district de Bamako.

4. Population d'étude :

Notre population d'étude était constituée de l'ensemble des officines privées du district de Bamako.

5. Echantillonnage

5.1. Critères d'inclusion :

Ont été inclus dans notre étude :

- ❖ Les officines privées localisées dans le district de Bamako ;
- ❖ Les officines de Bamako ayant accepté de répondre à notre questionnaire.

5.2. Critères de non inclusion :

N'ont pas été inclus :

- ❖ Les officines localisées en dehors du district de Bamako ;
- ❖ Les officines de Bamako n'ayant pas accepté de répondre à notre questionnaire.

5.3. Taille de l'échantillon

Notre étude a été réalisée dans quarante (40) officines du district de Bamako réparties entre les deux rives du fleuve.

- Rive gauche, **24** officines réparties entre les officines de la commune **I, II, III** et **IV** ;
- Rive droite, **16** officines réparties entre les officines de la commune **V** et **VI**.

Les officines ont été choisies au hasard.

6. Techniques de collecte

Les données ont été collectées à l'aide de deux fiches d'enquête (questionnaires) :

- Un premier questionnaire adressé aux responsables des officines privées du district de Bamako en tenant compte de l'échantillon ;
- Un second questionnaire adressé à l'UMPP-sa pour confronter les résultats obtenus dans les officines privées du district de Bamako.

Une seule fiche d'enquête était adressée à chaque officine et aussi à l'UMPP-sa.

7. Saisi et Traitement des données

La saisie du texte a été faite avec Microsoft Word, l'analyse des données avec le logiciel de traitement de données IBM SPSS version 22.0 et les graphiques ont été générées avec Microsoft Excel.

8. Aspects éthiques

La confidentialité des données était assurée par une lettre délivrée par le décanat de la faculté de pharmacie à l'intention du conseil national de l'ordre des pharmaciens (CNOP). Les

questionnaires d'enquêtes ne contenaient aucunes informations permettant l'identification des officines ou des enquêtés.

9. Variables étudiées

Les variables étudiées ont été :

La disponibilité des produits de l'UMPP-sa

- Connaissances de l'UMPP-sa
- Produits de l'UMPP-sa disponibles dans les officines

Les fournisseurs des produits de l'UMPP-sa

- Fournisseurs de ces produits dans les officines
- Fournisseurs en médicaments DCI

Les besoins des produits de l'UMPP-sa

- La demande
- La Fréquence de demande

Les facteurs pouvant influencer la vente des produits de l'UMPP-sa

- Prix
- Conditionnement
- Présentation
- Efficacité
- Satisfaction client

Les aspects pour améliorer la disponibilité et la vente des produits de l'UMPP-sa

- Disponibilité
- Prix
- Conditionnement
- Présentation
- Efficacité

RESULTATS

V.RESULTATS

1. Informations sur les enquêtés

Tableau I : Caractéristiques Socio-démographiques des enquêtés

Caractéristiques Sociodémographique	Effectifs	Pourcentage (%)
Sexe :		
Homme	28	70,0
Femme	12	30,0
Tranche d'âge :		
Moins de 20 ans	00	00,0
Entre 20 et 30 ans	30	75,0
Plus de 30 ans	10	25,0
Statut :		
Pharmacien	19	47,5
Interne	16	40,0
Auxiliaire	1	2,5
Vendeur	1	2,5
Gestionnaire	2	5,0
Etudiant	1	2,5
Ancienneté (Nombre d'année dans l'officine) :		
Moins de 5 ans	22	55,0
Entre 5 et 10 ans	15	37,5
Plus de 10 ans	3	7,5
Total	40	100,0

Les **hommes** ont constitué la majorité de notre échantillon soit **75%** des enquêtés ;

La **tranche d'âge** la plus représentée était comprise **entre 20 et 30 ans** ;

Les **pharmaciens** étaient les plus nombreux de l'échantillon soit **47,5%** des enquêtés,

Les **moins de 5 ans** dans l'officine représentaient plus de la moitié des enquêtés soit **55%**.

2. Les officines enquêtées

Tableau II : Le nombre d'officines enquêtées par rive

Bamako	Effectifs	Pourcentage (%)
Rive Droite	16	40,0
Rive Gauche	24	60,0
Total	40	100,0

La majorité des officines enquêtées était de la **rive gauche** soit **60%**

3. Connaissez-vous l'Usine Malienne de Produits Pharmaceutiques (UMPP-sa)

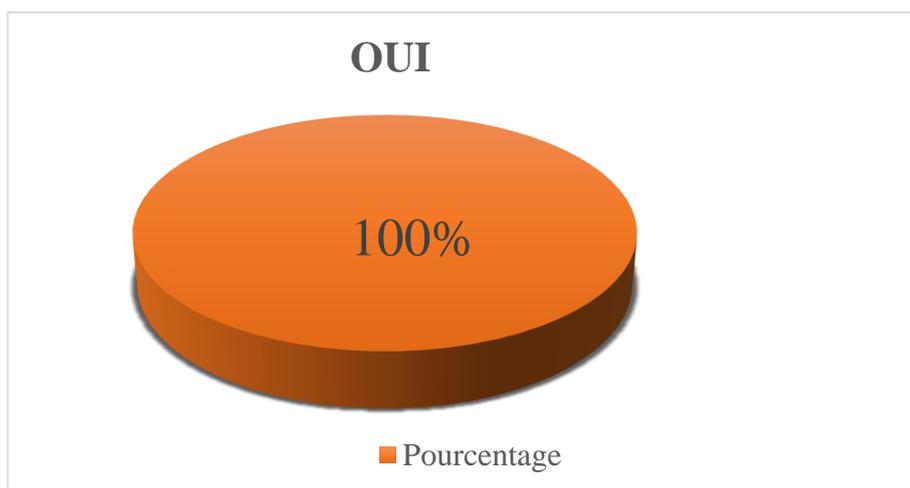


Figure 3 : Connaissance de l'UMPP-sa selon les enquêtés

L'ensemble de notre population d'étude soit **100%** connaissait l'Usine Malienne de Produits Pharmaceutique (UMPP-sa).

4. Avez-vous au moins une fois commandé les produits de l'UMPP-sa

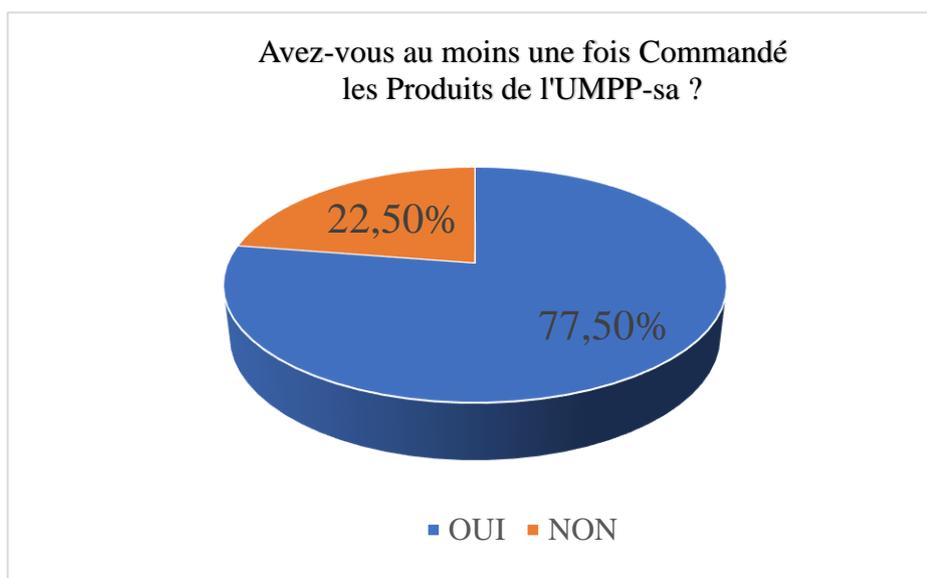


Figure 4 : Répartition des enquêtés selon la commande des produits de l'UMPP-sa

Plus de la moitié des enquêtés soit **77,50%** avaient au moins une fois commandé les produits de l'UMPP-sa.

5. La disponibilité des produits de l'UMPP-sa dans les officines

Tableau III : Répartition en fonction de la disponibilité des produits de l'UMPP-sa.

Avez-vous des produits de l'UMPP-sa dans votre officine	Effectifs	Pourcentage (%)
OUI	29	72,5
NON	11	27,5
Total	40	100,0

Les produits de l'UMPP-sa étaient disponibles dans **72,5 %** des officines enquêtées

6. Les produits de l'UMPP-sa disponibles dans les officines

Tableau IV : Répartition des produits de l'UMPP-sa disponibles dans les officines

Produits disponibles dans les officines	N	Pourcentage (%)
Carbetux 0,2g/100 mL Sirop	27	38,0
Prométhazine 0,1g/100 mL Sirop	22	31,0
Cimétidine 200 mg Cp	8	11,3
Aspirine 500 mg Cp	6	8,5
Paracétamol 500 mg Cp	6	8,5
Aspirine-Phénacétine-Caféine 405 mg Cp	1	1,4
Métronidazole 250 mg Cp	1	1,4
Total	71	100,0

Les produits de l'UMPP-sa disponibles dans les officines enquêtées étaient au nombre de sept (07). **Le Carbetux 0,2g/100ml Sirop** était le plus fréquemment disponible avec une fréquence de disponibilité d'environ **38%**.

6.1. Informations sur les produits de l'UMPP-sa disponibles dans les officines

Tableau V : Répartition des produits de l'UMPP-sa en fonction de l'année de production et la date de Péréemption

Nom du produit	Année de la dernière production	Date de péréemption
Carbetux 0,2g/100ml Sirop	2024	2026
Prométhazine 0,1g/100ml Sirop	2024	2025
Cimétidine 200mg Cp	2022	2025
Aspirine 500mg Cp	2024	2028
Paracétamol 500mg Cp	2022	2025
Aspirine-Phénacétine-Caféine (APC) 405mg Cp	2021	2025
Métronidazole 250mg Cp	2022	2025

Tous les produits de l'UMPP-sa disponibles dans les officines enquêtées avaient une date de péréemption non expirée et leur dernière année de production se situait entre 2021 et 2024.

7. Les raisons pour lesquelles ces produits ne sont pas disponibles dans les officines

Tableau VI : Répartition selon les raisons d'indisponibilité des produits de l'UMPP-sa dans les officines

Les raisons d'indisponibilité des produits dans les officines	Fréquence	Pourcentage (%)
Manque de disponibilité des produits	11	47,8
Disponibilité des équivalents	7	30,4
Arrêt de la production des produits	3	13,0
Demande insuffisante	2	8,7
Total	23	100,0%

Le **manque de disponibilité des produits** était la principale raison soit **47,8%** pour laquelle les produits de l'UMPP-sa étaient indisponibles dans les officines enquêtées.

8. Fournisseurs des produits de l'UMPP-sa dans les officines

Tableau VII : Répartition des fournisseurs des produits de l'UMPP-sa dans les officines

Fournisseurs des produits de l'UMPP-sa dans les officines	Fréquence	Pourcentage (%)
Ubipharm	30	28,8%
Laborex	25	24,0%
Camed	22	21,2%
PPM	10	9,6%
Pharma Plus	7	6,7%
Logistics Santé	5	4,8%
Nya-Nya Pharma	1	1,0%
Phoenix Pharma	1	1,0%
SVPP SARL	1	1,0%
UPM	1	1,0%
Afrimed	1	1,0%
Total	104	100,0%

Ubipharm était le principal fournisseur des produits de l'UMPP-sa dans **28,8%** des officines enquêtées.

8.1. Quelques Fournisseurs des produits de l'UMPP-sa aux officines du DB

Tableau VIII : Répartition selon les fournisseurs qui approvisionnent les officines

Fournisseurs des produits aux officines	OUI	NON
Ubipharm	X	
Laborex	X	
Camed	X	
PPM	X	
Pharma Plus	X	
Logistics Santé	X	
Nya-Nya Pharma	X	
Phoenix Pharma	X	
SVPP SARL	X	
UPM	X	
Afrimed	X	

Tous ces fournisseurs s'approvisionnaient auprès de l'UMPP-sa afin de fournir ces produits aux différentes officines du district de Bamako.

8.2. Fournisseurs en médicaments DCI dans les officines du district de Bamako

Tableau IX : Répartition des fournisseurs en médicaments DCI dans les officines du DB

Fournisseurs en médicaments DCI dans les officines	Fréquence	Pourcentage (%)
Ubipharm	27	17,8
Laborex	24	15,8
Camed	23	15,1
Afrimed	18	11,8
PPM	13	8,6
Pharma Plus	13	8,6
Appromed (EMAK)	12	7,9
Logistics Santé	8	5,3
CodiPharma	3	2,0
UPM	3	2,0
DA HAI CO	3	2,0
Nya-Nya Pharma	2	1,3
Phoenix Pharma	1	0,7
Farcymed	1	0,7
SVPP SARL	1	0,7
Total	152	100,0

Les fournisseurs en médicaments DCI le plus rencontrés dans les officines enquêtées étaient au nombre de quinze (15) dont Ubipharm était le principal fournisseur selon **17,8%** des enquêtés.

9. La demande des produits de l'UMPP-sa dans les officines

Tableau X : Fréquence de demande des produits de l'UMPP-sa dans les officines

Fréquence de demande des produits de l'UMPP-sa	Effectifs	Pourcentage (%)
Quotidien (Jour)	17	42,5
Hebdomadaire (Semaine)	16	40,0
Mensuel (Mois)	7	17,5
Total	40	100,0

Les produits de l'UMPP-sa étaient demandés quotidiennement (par jour) soit **42,5%** des officines enquêtées.

10. Les produits de l'UMPP-sa les plus demandés dans les officines

Tableau XI : Répartition des produits de l'UMPP-sa les plus demandés dans les officines

Les produits le plus demandés dans les officines	Fréquence	Pourcentage
Aspirine-Phénacétine-Caféine 405 mg Cp	30	15,2%
Aspirine 500 mg Cp	27	13,7%
Carbetux 0,2g/100 mL Sirop	25	12,7%
Sultirene 500 mg Cp	24	12,2%
Paracétamol 500 mg Cp	21	10,7%
Prométhazine 0,1g/100 mL Sirop	18	9,1%
Ganidan 500 mg Cp	16	8,1%
Auréomycine pommade 1%	14	7,1%
Auréomycine pommade 3%	14	7,1%
Cimétidine 200 mg Cp	7	3,6%
Chloroquine 100 mg Cp	1	0,5%
Total	197	100,0%

L'Aspirine-Phénacétine-Caféine (APC) 405mg Cp était le produit de l'UMPP-sa le plus demandé soit dans **15,2%** des officines enquêtées.

15. Facteurs influençant la dispensation (vente) des produits de l'UMPP-sa dans les officines du DB

11.1. Le prix des produits de l'UMPP-sa dans les officines

Tableau XII : Appréciation du prix des produits de l'UMPP-sa par les enquêtés

Prix des produits de l'UMPP-sa	Effectifs	Pourcentage (%)
Bien	31	77,50
Passable	8	20,00
À améliorer	1	2,50
Total	40	100,00%

La majorité des enquêtés **77,50%** trouvaient que le prix des produits de l'UMPP-sa était **Bien**.

11.2. Le conditionnement des produits de l'UMPP-sa

Tableau XIII : Appréciation du conditionnement des produits de l'UMPP-sa par les enquêtés

Conditionnement des produits de l'UMPP-sa	Fréquence	Pourcentage (%)
Bien	11	27,5
Passable	6	15,0
À améliorer	23	57,5
Total	40	100,0%

Plus de la moitié des enquêtés soit **57,5%** trouvaient que le conditionnement était à **améliorer**.

11.3. La présentation des produits de l'UMPP-sa

Tableau XIV : Appréciation de la présentation des produits de l'UMPP-sa par les enquêtés

La présentation des produits de l'UMPP-sa	Fréquence	Pourcentage (%)
Bien	10	23,8
Passable	10	23,8
À améliorer	22	52,4
Total	42	100,0

La présentation était à **améliorer** selon **52,4%** des enquêtés.

11.4. L'efficacité des produits de l'UMPP-sa

Tableau XV : Appréciation de l'efficacité des produits de l'UMPP-sa par les enquêtés

Efficacité des produits de l'UMPP-sa	Effectifs	Pourcentage (%)
Très Efficace	15	37,5
Efficace	25	62,5
Pas efficace	0	00,0
Total	40	100,0

Les produits de l'UMPP-sa étaient **efficaces** pour **62,5%** des enquêtés

11.5. La dispensation des produits de l'UMPP-sa

Tableau XVI : Répartition selon la dispensation des produits de l'UMPP-sa dans les officines

La dispensation des produits de l'UMPP-sa se fait	Fréquence	Pourcentage (%)
Sur conseils	25	33,8
A la demande des clients	38	51,4
Sur ordonnance	11	14,9
Total	74	100,0

La dispensation des produits de l'UMPP-sa se faisait majoritairement « **A la demande des clients (patients)** » selon **51,4%** des enquêtés

11.6. Les produits de l'UMPP-sa sont-ils demandés pour leurs indications ?

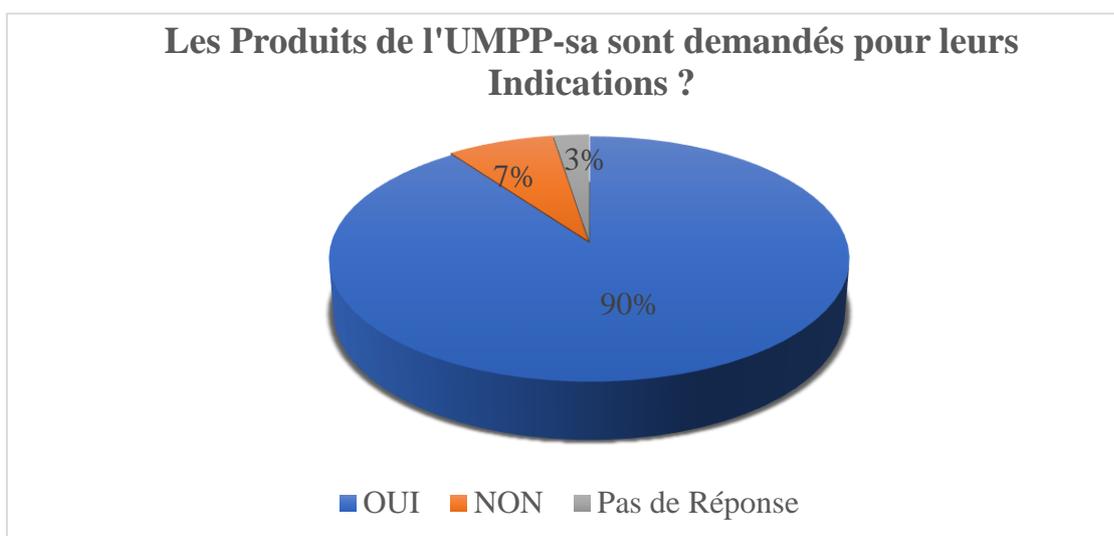


Figure 5 : Répartition selon la demande des produits de l'UMPP-sa pour leurs indications

Les Produits de l'UMPP-sa étaient demandés pour leurs indications selon **90%** des enquêtés

11.7.1. Les produits de l'UMPP-sa demandés pour effets particuliers

Tableau XVII : Répartition des produits de l'UMPP-sa demandés pour effets particuliers

Produits demandés pour effets particuliers	Fréquence	Pourcentage
Prométhazine 0,1g/100 mL Sirop	34	65,4%
Aspirine-Phénacétine-Caféine (APC) 405mg Cp	13	25,0%
Aspirine 500mg Cp	5	9,6%
Total	52	100,0%

Plus de la moitié des enquêtés **65,4%** ont identifié la **Prométhazine 0,1g/100 mL Sirop** comme le produit de l'UMPP-sa demandé pour effet particulier.

11.7.2. Les effets particuliers recherchés pour lesquelles ces produits sont demandés

Tableau XVIII : Répartition selon les effets recherchés par les clients (patients)

Effets particuliers recherchés	Fréquence	Pourcentage
Prométhazine 0,1g/100ml Sirop :		
Contre insomnie (Somnolence)	26	63,4%
Toux	1	2,4%
Aspirine 500mg Cp PPK :		
Rhume	4	9,8%
Aspirine-Phénacétine-Caféine 405mg Cp :		
Fatigue	5	12,2%
Antalgique	3	7,3%
Rhume	1	2,4%
Insomnie	1	2,4%
Total	41	100,0%

La Somnolence était l'effet particulier recherché pour lequel la **Prométhazine 0,1g/100 mL Sirop** était demandée par les patients (clients) selon **63,4%** des enquêtés.

Selon **9,8%** des enquêtés le **rhume** était l'effet particulier recherché pour lequel **l'aspirine 500mg Cp PPK** était demandé par les clients (patients).

L'Aspirine-Phénacétine-Caféine (APC) 405mg Cp était demandé pour son **effet défatiguant** selon **12,2%** des enquêtés

11.8. L'efficacité des produits de l'UMPP-sa selon les clients (Patients)

Tableau XIX : Répartition selon l'avis des clients (patients) sur l'efficacité des produits de l'UMPP-sa2

Efficacité des produits de l'UMPP-sa selon les clients	Effectifs	Pourcentage (%)
Très Efficace	18	45,0
Efficace	22	55,0
Pas efficace	0	0,0
Total	40	100,0

Plus de la moitié des enquêtés **55%** trouvaient que les produits de l'UMPP-sa étaient **efficaces**

11.9. Satisfaction des clients (Patients) après utilisation des produits de l'UMPP-sa

Tableau XX : Répartition selon la satisfaction des clients (patients) après utilisation des produits de l'UMPP-sa

Satisfaction des clients après utilisation des produits de l'UMPP-sa	Effectifs	Pourcentage (%)
Très satisfait	12	30,0
Satisfait	28	70
Insatisfait	0	0,0
Total	40	100,0

Les clients (patients) étaient satisfaits après utilisation des produits de l'UMPP-sa selon **70%** des enquêtés.

11.10. Le taux de satisfaction des clients (Patients) après utilisation des produits de l'UMPP-sa sur une échelle de 1 à 10

Tableau XXI : Répartition selon le taux de satisfaction des clients (patients) après utilisation des produits de l'UMPP-sa sur une échelle de 1 à 10 selon les enquêtés

Le taux de satisfaction des clients sur une échelle de 1 à 10	Effectifs	Pourcentage (%)
4	1	2,6
6	5	12,8
9	8	20,5
7	11	28,2
8	14	35,9
Total	39	100,0

De 1 à 4 : Insatisfait ; de 5 à 8 : Satisfait et de 9 à 10 : Très Satisfait

Le taux de satisfaction des clients (patients) selon les enquêtés été en moyenne égal à **7,8** sur une échelle de 1 à 10 après utilisation des produits de l'UMPP-sa.

16. Avez-vous des propositions pour l'amélioration de la dispensation des produits de l'UMPP-sa dans les officines du district de Bamako

Proposition pour améliorer la vente des produits de l'UMPP-sa dans les officines ?

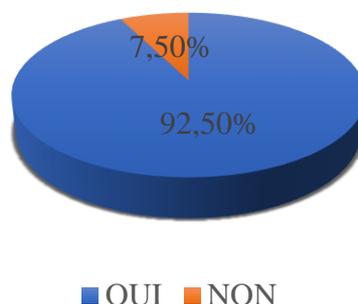


Figure 6 : Répartition des enquêtés selon la proposition pour améliorer la dispensation des produits de l'UMPP-sa dans les officines

La majorité des enquêtés soit **92,50%** avaient des propositions pour améliorer la dispensation des produits de l'UMPP-sa dans les officines.

17. Les propositions pour améliorer la dispensation des produits de l'UMPP-sa dans les officines 8

Tableau XXII : Répartition des différents aspects à améliorer selon les enquêtés

Les aspects à améliorer	Fréquence	Pourcentage (%)
La disponibilité	36	31,0
Le conditionnement	31	26,7
La présentation	27	23,3
L'efficacité du produit	15	12,9
Le prix	7	6,0
Total	116	100,0

La **disponibilité** était l'aspect principal à améliorer selon **31%** des enquêtés.

**COMMENTAIRES
ET
DISCUSSION**

VI.COMMENTAIRES ET DISCUSSION

1. Limites et difficultés de l'étude

Notre étude de type transversale, descriptive sur l'étude de la disponibilité des produits de l'UMPP-sa dans les officines du district de Bamako avait comme limite :

- Le nombre total d'officines dans le district de Bamako,
- Notre échantillonnage n'a pas tenu compte aussi des pharmacies hospitalières et autres établissements de soins ;

Une étude rassemblant les données de l'ensemble des officines du district de Bamako ainsi que des pharmacies hospitalières ou même au niveau national permettra d'obtenir des résultats plus conséquents et plus représentatif.

Les difficultés liées à l'étude étaient surtout une absence d'étude similaire.

2. Commande des produits de l'UMPP-sa dans les officines

Les produits de l'UMPP-sa avaient été commandés au moins une fois par **77,5%** des enquêtés, tandis que **22,5%** n'avaient jamais commandés ces produits auparavant. On peut expliquer ces résultats par le fait que la majorité des enquêtés étaient soit des pharmaciens **47,5%**, soit des internes en pharmacie **40%**, qui étaient les responsables de la commande dans la plupart des officines.

3. Disponibilité des produits de l'UMPP-sa dans les officines

Les produits de l'UMPP-sa étaient disponibles dans **72,5%** des officines enquêtées, tandis que **27,5%** des officines n'avaient pas de produits disponibles. Il est possible que ce résultat soit dû au fait que certains produits de l'UMPP-sa ont toujours été fabriqués de manière continue et donc disponibles sur le marché. Ces produits fréquemment disponibles dans les officines sont Carbetux 0,2g/100ml sirop, prométhazine 0,1g/100ml sirop et Aspirine 500mg Cp PPK.

4. Produits de l'UMPP-sa disponibles dans les officines

Il y avait sept (07) produits de l'UMPP-sa disponibles dans les officines (voir **Tableau V**). Le Carbetux 0,2g/100ml Sirop, la Prométhazine 0,1g/100ml Sirop et Cimétidine 200mg Cp étaient les produits les plus disponibles dans les officines, avec respectivement **38%**, **31%** et **11,3%** de disponibilité. Ces pourcentages pour la Prométhazine 0,1g/100ml sirop et le Carbetux 0,2g/100ml sirop peuvent être attribués au fait que la production de ces produits par l'UMPP-sa est en cours, ce qui entraîne une disponibilité accrue de ces produits dans les officines. Ce résultat pour la cimétidine 200mg Cp pourrait s'expliquer par un manque de stock du produit au niveau de l'UMPP-sa car sa dernière année de production remonte en 2022.

Les produits de l'UMPP-sa mentionnés ci-dessous étaient moins disponibles dans les officines, avec une disponibilité moins élevée pour Aspirine-Phénacétine-Caféine 405mg Cp et

Métronidazole 250mg CP, qui avait une fréquence de disponibilité de **1,4%**. Ce taux s'explique par le fait que la production de ces produits par l'UMPP-sa n'est plus en cours en raison de nombreux obstacles rencontrés par l'usine. Leurs dernières années de production remontent en 2021 et 2022 respectivement.

5. Les raisons pour lesquelles ces produits ne sont pas disponibles dans les officines

Les produits de l'UMPP-sa n'étaient pas disponibles dans **22,5%** des officines enquêtées. La principale raison de cette indisponibilité selon **47,8%** des enquêtés était **le manque de disponibilité** de ces produits sur le marché. On peut expliquer ce résultat par une absence prolongée des produits de l'UMPP-sa sur le marché, ainsi que par les multiples problèmes auxquels était confronté l'usine, qui ne produisait plus de manière continue ces produits mais aussi à un manque d'informations sur la disponibilité de ces produits.

La disponibilité des équivalents, l'arrêt de la production et une demande insuffisante de ces produits dans les officines étaient d'autres raisons pour lesquelles ces produits n'étaient pas disponibles dans les officines. Ce résultat pourrait être attribué d'une part à l'absence d'un service de marketing à l'UMPP-sa qui doit être compétitif et performant sur un marché pharmaceutique concurrentiel et d'autre part à un offre insuffisant de la part de l'UMPP-sa sur le marché. La mise en place d'un service de marketing par l'usine permettra principalement d'améliorer la disponibilité de ces produits sur le marché, ce qui permettra de faire connaître sa gamme de produits à un large public et à un grand nombre de prestataires médicaux.

6. Fournisseurs des produits de l'UMPP-sa dans les officines

Les fournisseurs des produits de l'UMPP-sa dans les officines enquêtées étaient au nombre de (11) onze (Voir tableau VIII). **Ubipharm, Laborex et Camed** représentaient les principaux fournisseurs de ces produits dans les officines. Cela serait dû aux faits que la majorité des officines commandaient la plupart de leurs produits qu'ils soient spécialités ou DCI auprès de ces fournisseurs et ils constituent aussi les trois plus importants fournisseurs de produits pharmaceutiques au Mali (25). Ces trois fournisseurs devraient donc être une priorité pour l'UMPP-sa lors de l'approvisionnement des différents acheteurs de leurs produits ce qui contribuera à l'amélioration de la disponibilité de ces produits dans les officines.

Les fournisseurs en médicaments DCI qui approvisionnaient généralement les officines enquêtées étaient au nombre de quinze (15) (voir Tableau IX) dont les principaux étaient **Ubipharm, Laborex et Camed**. Afin d'améliorer la disponibilité de ses produits dans les officines l'UMPP-sa doit tenir compte de ces fournisseurs qui approvisionnent généralement

les officines du district de Bamako soit en leurs priorisant comme premiers acheteurs de leurs produits finis ou soit en leurs incitant à s'approvisionner auprès de l'UMPP-sa.

7. La demande des produits de l'UMPP-sa dans les officines

Bien que certains produits de l'UMPP-sa ne soient pas disponibles sur le marché pharmaceutique, la demande de ces produits dans les officines était souvent quotidienne dans environ **42,5%** des officines enquêtées, hebdomadaire dans **40%** des officines enquêtées et seulement dans **17,5%** mensuellement. Ces résultats démontrent que les consommateurs sont toujours intéressés par les produits de l'UMPP-sa, même si la plupart de sa gamme de produits n'est pas disponible sur le marché.

8. Les produits de l'UMPP-sa les plus demandés dans les officines

Les produits de l'UMPP-sa les plus demandés dans les officines privées du district de Bamako étaient au nombre de douze (12) (voir Tableau VIII). **L'Aspirine-Phénacétine-Caféine, l'Aspirine 500mg Cp PPK, le Carbetux 0,2g/100ml Sirop, le Sultirene 500mg Cp et le Paracétamol 500mg** étaient les produits de l'UMPP-sa les plus demandés avec des fréquences de **15,2%, 13,7%, 12,7%, 12,2% et 10,7%** respectivement. Ces résultats confirment l'intérêt des consommateurs pour les produits de l'UMPP-sa qui malgré leur indisponibilité, certains de ces produits sont très demandés sur le marché.

9. Facteurs influençant la vente des produits de l'UMPP-sa dans les officines du district de Bamako

9.1. Le prix des produits de l'UMPP-sa

Dans notre étude plus de la moitié des enquêtés soit **77,50%** trouvait que le prix des produits de l'UMPP-sa était Bien, seulement **2,50%** estimaient que le prix était à améliorer. Ce résultat est similaire à celui de l'étude de **Martin Samaké** portant sur « *la part de la production industrielle locale dans la consommation des médicaments au Mali : cas de l'UMPP* » dans laquelle le prix des produits de l'UMPP-sa a été Bien apprécié par **41,67%** des responsables des établissements contre **4,17%** qui estimaient que le prix était à améliorer (6).

Le coût d'un produit a un impact sur le comportement du consommateur de diverses façons. Les clients ont tendance à acheter davantage de produits à prix abordable et qui sont considérés comme offrant un bon rapport qualité-prix.

9.2. Le conditionnement des produits de l'UMPP-sa

Selon **57,5%** des enquêtés, il faudrait améliorer le conditionnement des produits de l'UMPP-sa. Ce résultat est supérieur à celui de l'étude menée par **Martin Samaké** portant sur « *la part de la production industrielle locale dans la consommation des médicaments au Mali :*

cas de l'UMPP » dans laquelle seulement **8,33%** des enquêtés trouvaient que le conditionnement était à améliorer (6). Il est possible que ces résultats soient attribués soit au fait que la plupart des produits de l'UMPP-sa sont conditionnés exclusivement avec le conditionnement primaire, c'est-à-dire que le principe actif est directement en contact avec le conditionnement, soit aux matériaux de conditionnement utilisés.

Pour améliorer le conditionnement, il sera donc nécessaire de modifier voire changer les matériaux de conditionnement ou le type de conditionnement, ce qui aura un effet bénéfique sur la vente de ces produits dans les officines.

9.3. La présentation des produits de l'UMPP-sa

La présentation des produits de l'UMPP-sa était à améliorer selon plus de la moitié des enquêtés **52,4%**. Les produits de l'UMPP-sa présentent un défaut de conditionnement secondaire qui doit être convaincant et attirer l'attention des consommateurs d'une part et les professionnels de la santé d'autre part.

Lorsqu'elle est bien conçue, la présentation également connue sous le nom de packaging, peut clairement signaler les caractéristiques, les ingrédients et les instructions d'utilisation d'un produit, ce qui simplifie la décision des utilisateurs. Améliorer la présentation des produits de l'UMPP-sa aura un effet important sur les choix d'achat de ces produits et aura donc un effet bénéfique sur la dispensation (vente) de ces produits dans les officines.

9.4. L'efficacité des produits de l'UMPP-sa selon les enquêtés

La plupart des enquêtés, soit **62,5%**, estimaient que les produits de l'UMPP-sa étaient **efficaces**. Ce résultat est différent de l'étude de **Martin Samaké** portant sur « *la part de la production industrielle locale dans la consommation des médicaments au Mali : cas de l'UMPP* » dans laquelle **100%** des responsables des enquêtés n'ont pas fait de commentaires par rapport à la qualité (efficacité) des produits de l'UMPP-sa (6). Ce résultat pourrait s'expliquer par le fait que les responsables des établissements d'importations ne sont pas directement en contact avec les derniers consommateurs de ces produits contrairement aux officinaux.

9.5. La dispensation des produits de l'UMPP-sa

Les produits de l'UMPP-sa étaient majoritairement dispensés « **A la demande des patients (clients)** » selon **51,4%** des enquêtés. Ce résultat traduit l'intérêt des clients pour ces produits et représente un marqueur d'efficacité pour les produits de l'UMPP-sa et aussi un marqueur de satisfaction pour les clients. Un produit dont la dispensation est majoritairement sur demande des consommateurs démontre une certaine autonomie de ce produit sur le marché.

La mise en place d'un système de marketing par exemple permettra d'une part une amélioration de la dispensation de ces produits dans les officines tels que la dispensation à travers une prescription médicale (ordonnance) ou à travers les conseils officinaux et d'autre part de faire connaître l'ensemble de ces produits à un plus grand public et à un grand nombre de prestataires médicaux.

9.6. Les produits de l'UMPP-sa demandés pour effets particuliers

Selon **90%** des enquêtes, les produits de l'UMPP-sa étaient demandés pour leurs indications.

La Prométhazine 0,1g/100ml Sirop, L'Aspirine 500mg PPK et L'Aspirine-Phénacétine-Caféine 405mg Cp étaient les produits de l'UMPP-sa demandés pour effets particuliers.

La présentation de ces produits ne fournit pas suffisamment d'informations sur leurs indications, leur éventuel mode d'utilisation, leurs effets secondaires potentiels et contre-indications, ce qui explique ces résultats. Une présentation de ces produits avec une notice contenant des informations détaillées est un moyen sécurisé et efficace pour garantir une utilisation optimale et améliorer la demande en respectant les indications.

9.7. Les effets particuliers recherchés pour lesquelles ces produits sont demandés

Pour **63,4%** des enquêtés, l'effet recherché pour la **Prométhazine 0,1g/100ml Sirop** était la **somnolence** c'est-à-dire contre l'insomnie. Ce résultat est dû au fait que le principal effet secondaire de ce médicament est d'entraîner le sommeil. La toux était un autre effet pour lequel la prométhazine sirop était demandé.

Pour l'**Aspirine 500mg CP PPK**, l'effet recherché selon **9,8%** des enquêtés était une utilisation contre le **Rhume**. Ce résultat pourrait être attribué à l'effet antiinflammatoire et antalgique de l'Aspirine, ce qui pourrait être bénéfique lors d'un syndrome de rhume, qui est souvent accompagné de maux de tête et d'écoulement nasal.

Selon **12,2%** des enquêtés, l'effet recherché pour l'**Aspirine-Phénacétine-Caféine 405mg Cp** était principalement un **effet défatiguant** (contre la fatigue). Comme mentionné précédemment L'Aspirine possède des propriétés antiinflammatoires et antalgique, la phénacétine et la caféine possèdent aussi des propriétés antalgiques d'où l'utilisation de ce produit pour son effet **défatiguant**, qui associe trois principe actif possédant des propriétés antalgique. L'effet antalgique et l'effet contre l'insomnie étaient les autres effets pour lesquelles l'Aspirine-Phénacétine-caféine était demandé.

9.8. Efficacité des produits de l'UMPP-sa selon les clients (patients)

Selon **55%** des enquêtés, les clients (patients) trouvaient que les produits de l'UMPP-sa étaient efficace et Très efficace selon **45%** des enquêtés. On peut donc en déduire que les produits de

l'UMPP-sa ont acquis une certaine notoriété en termes de leur efficacité auprès de ces consommateurs. Sur un marché pharmaceutique concurrentiel, un produit jugé efficace répondant aux besoins de ses consommateurs entraîne une fidélisation de ces derniers envers ces produits. L'efficacité des produits de l'UMPP-sa est donc un facteur impactant positivement et fortement la vente de ces produits dans les officines.

9.9. Satisfaction des clients (patients) après utilisation des produits de l'UMPP-sa

Selon **70%** des enquêtés, les clients (patients) étaient **satisfaits** après utilisation des produits de l'UMPP-sa. Comme l'efficacité, la satisfaction d'un client indique son degré d'appréciation envers un produit. Une satisfaction plus élevée favorise une plus grande fidélisation des clients et donne une meilleure réputation aux produits sur le marché.

Le taux de satisfaction des clients (patients) était en moyenne égale à **7,8** sur une échelle de 1 à 10 après utilisation des produits de l'UMPP-sa. Ce résultat traduit une forte satisfaction des clients ce qui démontre la qualité de ces produits. La satisfaction client est donc un facteur indispensable favorisant une meilleure vente de ces produits sur le marché.

9.10. Proposition pour améliorer la vente de ces produits

La majorité des enquêtés **92,50%** des enquêtés avaient des propositions pour améliorer la vente des produits de l'UMPP-sa sur le marché. Ces propositions étaient surtout une amélioration de la disponibilité de ces produits sur le marché selon **31%** des enquêtés. Ce résultat est similaire à celui de l'étude menée par **Martin Samaké** portant sur « *la part de la production industrielle locale dans la consommation des médicaments au Mali : cas de l'UMPP* » (6) dans laquelle **45,83%** des enquêtés demandaient une amélioration par rapport à la disponibilité de ces produits. Ce résultat pourrait s'expliquer par le fait que les produits de l'UMPP-sa sont en rupture de stock la plupart du temps sur le marché ou même si ces produits sont disponibles l'information concernant leur disponibilité était le plus souvent inexistante.

Les autres propositions notables étaient une amélioration du conditionnement, de la présentation ainsi que de l'efficacité de ces produits. Ces aspects une fois améliorés constitueront un atout pour les produits de l'UMPP-sa sur le marché car ils ont un grand impact sur la vente de ces produits.

CONCLUSION

VII. CONCLUSION

Au terme de notre étude, on peut en déduire que les produits de l'UMPP-sa sont disponibles dans la majorité des officines du district de Bamako. Le manque de disponibilité et la disponibilité des équivalents de ces produits sont les principales raisons pour lesquelles ces produits n'étaient pas disponibles dans certaines officines. Il en ressort aussi que les fournisseurs de ces produits dans les officines étaient principalement Ubipharm, Laborex et Camed.

Les produits de l'UMPP-sa étaient très demandés dans les officines et cette demande était plus quotidienne qu'hebdomadaire et mensuelle. En outre les produits de l'UMPP-sa les plus demandés avec des pourcentages de demande plus élevés dans les officines étaient surtout Aspirine-Phénacétine-Caféine 405mg Cp, Aspirine 500mg PPK, Carbetux 0,2g/100ml sirop, Sultirene 500mg Cp et Paracétamol 500mg Cp.

Le prix, l'efficacité, la demande de ces produits par les clients, la satisfaction des clients après utilisation de ces produits étaient les facteurs favorisant la dispensation (vente) des produits de l'UMPP-sa dans les officines tandis que la présentation constituait un grand handicap pour la dispensation (vente) de ces produits dans les officines.

L'amélioration de la disponibilité suivie par l'amélioration de la présentation des produits de l'UMPP-sa étaient les principales propositions pour une amélioration de la dispensation (vente) des produits de l'UMPP-sa dans les officines privées du district de Bamako.

RECOMMANDATIONS

VIII. RECOMMANDATIONS

A l'usine Malienne des Produits Pharmaceutiques UMPP-sa :

- Améliorer la disponibilité des produits de l'UMPP-sa sur le marché pharmaceutique ;
- Renforcer le service marketing afin de le rendre plus compétitif ;
- Améliorer le conditionnement et la présentation des produits ;
- Créer un site internet permettant d'acquérir des informations sur les produits ;
- Rendre disponible des notices détaillant des informations sur ces produits ;
- Donner la priorité aux différents fournisseurs de médicaments DCI identifiées dans les officines enquêtées dont les principaux étaient **Ubipharm, Laborex et Camed**.

Aux autorités compétentes :

- Prioriser les produits de l'UMPP-sa sur le marché Pharmaceutique c'est-à-dire lorsque ces produits sont disponibles sur le marché, ils doivent être la priorité pour tous les prestataires médicaux notamment les distributeurs de produits pharmaceutique (grossistes répartiteurs, officines, pharmacies hospitalières etc....) ;
- Fournir les fonds nécessaires à l'UMPP-sa pour mener à bien sa mission de satisfaction des besoins de santé prioritaires,
- Accompagner la PPM (pharmacie populaire du Mali) afin qu'elle puisse fournir ces médicaments aux différentes officines privées.

Aux pharmaciens officinaux :

- Mettre en priorité les produits de l'UMPP-sa dans les commandes ;
- Dispenser les produits de l'UMPP-sa en premier lieu.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

IX. REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

1. Le Monde.fr. En Afrique subsaharienne, l'industrie pharmaceutique peine à recruter. Le Monde.fr [Internet]. 29 nov 2022 [cité 27 juill 2023]; Disponible sur: https://www.lemonde.fr/afrique/article/2022/11/29/en-afrique-subsaharienne-l-industrie-pharmaceutique-peine-a-recruter_6152157_3212.html
2. Morganphilis Group France. L'industrie pharmaceutique en Afrique : entre défis et opportunités [Internet]. [cité 27 juill 2023]. Disponible sur: <https://www.morganphilis.com/fr-fra/conseils-et-actus/lindustrie-pharmaceutique-en-afrique-entre-defis-et-opportunités>
3. Ongoiba AA. Etude comparative de la production de l'UMPP avec les importations des médicaments génériques. 2014;
4. Afrique Renouveau. Une industrie pharmaceutique africaine pour répondre aux besoins du continent ? [Internet]. 2020 [cité 1 août 2023]. Disponible sur: <https://www.un.org/africarenewal/fr/magazine/septembre-2020/une-industrie-pharmaceutique-africaine-pour-r%C3%A9pondre-aux-besoins-du>
5. Dr Aboubakrine SARR. Production-pharmaceutique-Uemoa-opportunités-defis- ... [cité 8 sept 2023]. production pharmaceutique en Afrique subsaharienne UEMOA. Disponible sur: <https://www.google.com/search?q=production+pharmaceutique+en+afrique+subsaharienne+UEMOA&oq=production+pharmaceutique+en+afrique+subsaharienne+UEMOA&aqs=cchrome..69i57j69i60.964j0j7&sourceid=chrome&ie=UTF-8>
6. Samaké M. La part de la production industrielle locale dans la consommation des médicaments au Mali: cas de l'UMPP [PhD Thesis]. 2016.
7. Dr TOURE Djibril dit Yoro. Note de présentation de l'Usine Malienne de Produits Pharmaceutiques (UMPP). [Internet]. [cité 16 juill 2023]. Disponible sur: http://www.cnop.sante.gov.ml/index.php?option=com_content&view=article&id=303:note-de-presentations-de-lusine-malienne-de-produits-pharmaceutiques-umpp&catid=77:industrie&Itemid=87
8. OMS Conseil exécutif 47. Mise en place d'une production pharmaceutique dans les pays en voie de développement: rapport du Directeur général [Internet]. Organisation Mondiale de la Santé; 1970 [cité 8 sept 2023]. Report No.: EB47/13. Disponible sur: <https://apps.who.int/iris/handle/10665/152814>
9. Dr Hamma Boubacar MAIGA. Cours de pharmacie galénique sur le conditionnement des médicaments. 2020.
10. UNODC office des Nations Unies contre la drogue et le crime. : [cité 20 août 2023]. Article 208-213. Disponible sur: [//sherloc.unodc.org/cld/en/legislation/bfa/loi_no._2394adp_portant_code_de_la_sante_publique/livre_iv_-_titre_i/article_208-213/article_208-213.html](http://sherloc.unodc.org/cld/en/legislation/bfa/loi_no._2394adp_portant_code_de_la_sante_publique/livre_iv_-_titre_i/article_208-213/article_208-213.html)

11. LEEM Les entreprises du Medicaments. La production pharmaceutique c'est quoi ? [Internet]. [cité 29 juill 2023]. Disponible sur: <https://www.leem.org/la-production-pharmaceutique-cest-quoi>
12. Fourni-Labo. Matière première pharmaceutique [Internet]. [cité 10 sept 2023]. Disponible sur: <https://www.fourni-labo.fr/sous-rubrique/matiere-premiere-pharmaceutique>
13. Encyclopédie de sécurité et de santé au travail - 3e édition française. Chapitre 79 - L'industrie pharmaceutique [Internet]. [cité 6 sept 2023]. Disponible sur: <https://www.ilocis.org/fr/documents/ilo079.htm>
14. Manager GO. Canaux de distribution et politique, stratégie et exemples [Internet]. [cité 6 juin 2024]. Disponible sur: <https://www.manager-go.com/marketing/distribution.htm>
15. Maiga A. Le Marketing dans le secteur de la distribution pharmaceutique malien. Cas d'un établissement d'importation et de vente en gros de produits pharmaceutiques : AFRICA-LAB Mali SA. [Internet] [thesis]. Université de Bamako; 2002 [cité 12 sept 2023]. Disponible sur: <https://www.bibliosante.ml/handle/123456789/6733>
16. Traoré A. Problematique de la prise en charge des médicaments essentiels de la liste officielle du Mali par les établissements d'importation et de vente en gros de produits pharmaceutiques: cas de Africa-Lab SA [PhD Thesis]. Université de Bamako; 2005.
17. Doumbia A. Gestion des médicaments périmés : cas de 100 officines privées du district de Bamako en 2019 [Internet] [Thesis]. USTTB; 2021 [cité 23 juin 2024]. Disponible sur: <https://www.bibliosante.ml/handle/123456789/4621>
18. IMIS Institut de management des industries de la santé. Qu'est-ce que le marketing pharmaceutique ? | IMIS [Internet]. [cité 19 avr 2024]. Disponible sur: <https://www.imislyon.com/marketing-pharmaceutique>
19. DECRET N°2023-0160/PT-RM DU 16 MARS 2023. Portant approbation des statuts de L'Usine Malienne De Produits Pharmaceutiques «UMPP-SA».
20. L'article 39 du Décret N° 91-106/P-RM du 15 Mars 1991 définit l'officine [Internet]. [cité 23 sept 2024]. Disponible sur: <https://www.google.com/>
21. Arrêté n°91-4318/MSP-AS-PF-CAB du 3 octobre 1991 fixant les modalités d'organisation de l'exercice privé des professions sanitaires dans le secteur pharmaceutique et d'opticien-lunetier [Internet]. [cité 23 sept 2024]. Disponible sur: <https://www.google.com/>
22. Cours de législation. Initiation a la connaissance et a la délivrance du médicament Pharmacie 1 2019-2020 [Internet]. [cité 23 sept 2024]. Disponible sur: <https://www.google.com/>
23. Dakono SE rose. L'officine de pharmacie du Mali : menaces et perspectives [Internet] [Thesis]. USTTB; 2021 [cité 23 juin 2024]. Disponible sur: <https://www.bibliosante.ml/handle/123456789/6581>

24. bamako.ml. District de Bamako – District de Bamako [Internet]. [cité 7 juin 2024]. Disponible sur: <https://bamako.ml/district-de-bamako/>
25. Yetina TK. Gestion de la relation client des établissements privés d'importation et de vente en gros de médicaments cas de LABOREX, UBIPHARM ET CAMED [Internet] [Thesis]. USTTB; 2023 [cité 30 déc 2024]. Disponible sur: <https://www.bibliosante.ml/handle/123456789/12799>

ANNEXES

X. ANNEXES

FICHE D'ENQUÊTE POUR LES OFFICINES

Dans le cadre de l'obtention de mon doctorat de fin d'étude en pharmacie à travers le thème suivant : « **Analyse de la Commercialisation des Produits de L'Usine Malienne de Produits Pharmaceutique SA dans les officines privées du district de Bamako** ».

Pour le bon déroulement de l'étude et avec votre accord, je sollicite votre aide pour apporter des éléments de réponse au questionnaire ci-dessous.

La confidentialité des données est assurée et elles ne seront utilisées que dans le cadre de cette étude.

FICHE N° :

LOCALISATION DE L'OFFICINE

Commune :

Rive :

PARTIE I : INFOMATIONS PERSONNELLES

Sexe :

Homme Femme

Tranche d'âge :

Moins de 20 ans entre 20 et 30 ans Plus de 30 ans

Statut :

Pharmacien Interne Auxiliaire Vendeur Autres :

Ancienneté (Nombre d'année dans l'officine) :

Moins de 5 Ans Entre 5 et 10 Ans Plus de 10 ans

PARTIE II : CONNAISSANCE DE L'UMPP ET DISPONIBILITE DES PRODUITS DE L'UMPP DANS LES OFFICINES

1. Connaissez-vous L'Usine Malienne de Produits Pharmaceutique (UMPP) ?

OUI NON

2. Avez-vous au moins une fois commandé les produits de L'UMPP ?

OUI NON

3. Avez-vous des produits de l'Usine Malienne de produits Pharmaceutique UMPP ?
OUI NON

Si Oui cochez les produits disponibles dans votre officine

Aspirine Aspirine-Phénacétine-Caféine (APC) Paracétamol Guanida
Sultirene Métronidazole 250mg Cp Carbetux sirop Prométhazine sirop
Auréomycine pommade 3% Auréomycine pommade 1% Cimétidine 200mg
Autres à préciser :
.....

Si Non pour quelles raisons ? Répondre par Oui ou Non en cochant

- a. Manque de disponibilité des produits ? Oui \.....\ Non \.....\
b. Disponibilité des équivalents de ces produits ? Oui \.....\ Non \.....\
c. Arrêt de production de ces produits ? Oui \.....\ Non \.....\
d. Demande insuffisante de ces produits ? Oui \.....\ Non \.....\
Autres raisons à préciser :
.....

PARTIE III : FOURNISSEURS DES PRODUITS DE L'UMPP-SA DANS LES OFFICINES

1. Pour avoir ces produits quels sont les grosseries (grossistes) auprès desquels vous vous approvisionnez ?

UMPP Ubipharm Laborex CAMED Pharma Plus PPM

Autres à préciser :
.....

2. Pour améliorer la disponibilité de ces produits dans les officines, quels sont les fournisseurs (grossistes) auprès desquels vous vous approvisionnez en médicament DCI ?

Cochez-la ou les cases

PPM Ubipharm Laborex CAMED Pharma Plus
APPROMED (EMAK) AFFRIMED

Autres à préciser :
.....
.....

PARTIE IV : DEMANDE DES PRODUITS DE L'UMPP-SA DANS LES OFFICINES

1. Quelle est la fréquence de la demande des produits de L'UMPP dans les officines ?

Quotidien (**Jour**) Hebdomadaire (**Semaine**) Mensuel (**Mois**) Annuel (**Ans**)

2. Quels sont les produits de L'UMPP le plus demandés par les clients (patients) ?

Aspirine Aspirine-Phénacétine-Caféine (APC) Paracétamol Guanida

Sultirene Metronidazole 250mg cp Carbetux sirop Prométhazine sirop

Auréomycine pommade 3% Auréomycine pommade 1% Cimétidine 200mg

Autres à préciser :

.....
.....

PARTIE V : FACTEURS INFLUENCANT LA DISPENSATION (VENTE) DES PRODUITS DE L'UMPP-SA DANS LES OFFICINES

1. Le prix des produits UMPP-sa est ?

Bien Passable à Améliorer Autres à préciser :

2. Le conditionnement est ?

Bien Passable à Améliorer Autres à préciser :

3. Que pensez-vous de la présentation des produits de l'UMPP-sa ?

Bien Passable à Améliorer Autres à préciser :

4. Que pensez-vous de l'efficacité des produits de l'UMPP-sa ?

Très efficace Efficace Pas efficace Autres à préciser :

5. La dispensation des produits de l'UMPP-sa se fait uniquement ?

Sur conseils A la demande des clients (patients) Sur ordonnance

6. Les produits de l'UMPP-sa sont-ils utilisés pour leurs indications ?

Oui Non

6.1 Quels sont les produits de l'UMPP-sa demandés pour effets particuliers

(Exemple : abus) ?

Prométhazine Sirop Effet : Paracétamol Effet :

Aspirine Effet : Aspirine-Caféine (APC) Effet :

Autres :

7. Quel est l'avis des clients (patients) sur l'efficacité des produits de l'UMPP-sa ?

Très Efficace Efficace Pas efficace Autres à préciser :

8. Quelle est la satisfaction des clients (patients) après utilisation des produits de l'UMPP-sa ?

Très Satisfait Satisfait Insatisfait Très Insatisfait Autres à préciser :

9. Pouvez-vous indiquer le taux de satisfaction des clients (patients) après utilisation des produits de l'UMPP-sa sur une échelle de 1 à 10 ?

PARTIE V : PROPOSITIONS POUR L'AMELIORATION LA DISPENSATION DES PRODUITS DE L'UMPP-SA

1. Avez-vous des propositions pour améliorer la vente de ces produits dans les officines ?

OUI NON

Si Oui quels sont les aspects à améliorer : **Répondre par Oui ou Non en cochant**

a. Le prix ? Oui \.....\ Non \.....\

b. Le conditionnement ? Oui \.....\ Non \.....\

c. La présentation du produit Oui \.....\ Non \.....\

d. L'efficacité du produit ? Oui \.....\ Non \.....\

e. La Disponibilité ? Oui \.....\ Non \.....\

Autres recommandations à préciser :

.....
.....

FICHE D'ENQUÊTE POUR L'UMPP-SA

Dans le cadre de notre étude sur le thème intitulé « **Analyse de la Commercialisation des Produits de L'Usine Malienne des Produits Pharmaceutiques (UMPP) dans les Officines privées du District de Bamako** ». Dans le but d'obtenir des données fiables et exploitables, je sollicite votre aide pour apporter des éléments de réponses au questionnaire ci-dessous.

La confidentialité des données est assurée et ne seront utilisées que le cadre de l'étude.

1. Informations sur quelques produits de l'UMPP-sa : Année de la dernière production et date de péremption ?

Nom du produit	Année de la dernière production	Date de péremption
Carbetux 0,2g/100ml Sirop		
Prométhazine 0,1g/100ml Sirop		
Cimétidine 200mg Cp		
Aspirine 500mg Cp PPK		
Paracétamol 500mg Cp		
Aspirine-Phénacétine-Caféine (APC) 405mg Cp		
Métronidazole 250mg Cp		

2. Les fournisseurs dans les tableaux ci-dessous s'approvisionnent-ils chez UMPP-sa ?

Répondre par Oui ou Non

Fournisseurs	OUI	NON
Ubipharm		
Laborex		
CAMED		
PPM		
Pharma Plus		
Logistics Santé		
Nya-Nya Pharma		
Phoenix Pharma		
SVPP SARL		
UPM		
AFRIMED		

3. L'UMPP-sa commercialise-t-il des produits disponibles dans leur magasin mais dont la production est en Arrêt ?

OUI NON

Si OUI quels sont ces produits ?

4. Quelles sont les Productions de L'UMPP-sa durant ces cinq dernières années ? (Liste des Produits)

5. L'UMPP-sa a-t-il un service de marketing chargé de la promotion de leurs produits sur le marché pharmaceutique ? **Répondre par Oui ou Non**

OUI NON

MINISTRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR
ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE

REPUBLIQUE DU MALI
Un Peuple-Un But-Une Foi



Secrétariat du vice-doyen

FACULTE DE PHARMACIE

Lettre N°2023/ 199 /FAPH-DECANAT

Bamako, le 19 décembre 2023

LE DOYEN

Monsieur le Directeur Général de l'Usine
Malienne de Produits Pharmaceutique (UMPP)

BAMA KO

Objet : demande d'introduction

Dans le cadre de la réalisation de sa thèse intitulée «ANALYSE DE LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS DE L'USINE MALIENNE DE PRODUITS PHARMACEUTIQUES (UMPP) DANS LES OFFICINES PRIVEES DU DISTRICT DE BAMAKO», je viens par la présente vous introduire M. Lassana dit Yelly CISSE étudiant en 6^{ème} année pharmacie à effectuer sa thèse de Pharmacie auprès de vos services pour les besoins de ses enquêtes.

Directeur de Thèse : Pr Sékou BAH

Veuillez recevoir, Monsieur, l'expression de ma très haute considération.

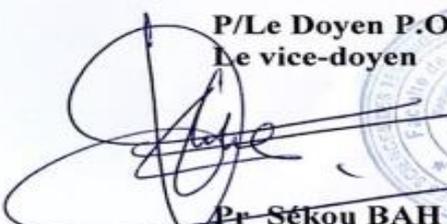
P/Le Doyen P.O
Le vice-doyen

Pr Sékou BAH



Figure 7 : Autorisation délivrée par le décanat de la faculté de Pharmacie à l'intention de l'ordre des pharmaciens

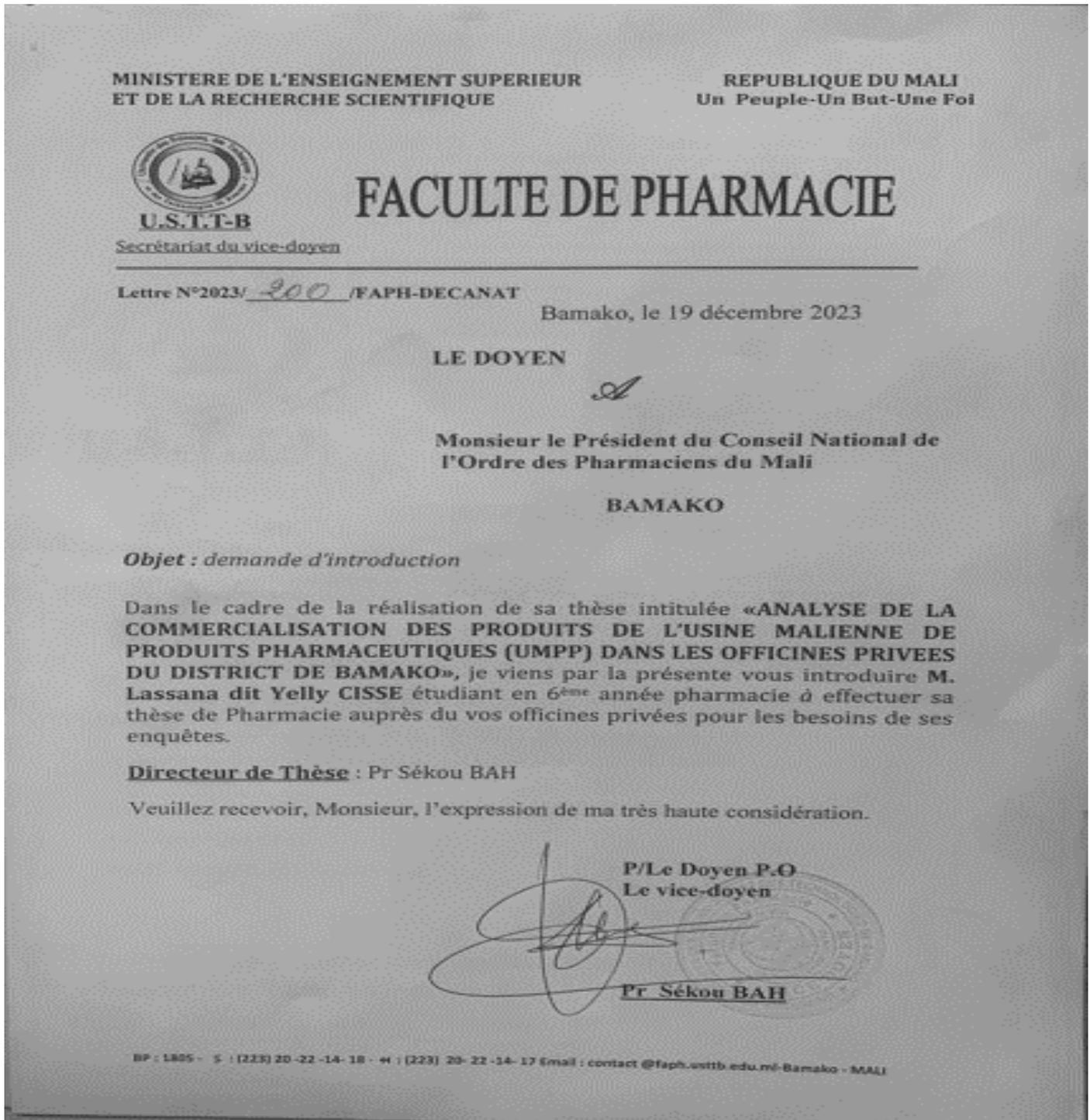


Figure 8 : Autorisation délivrée par le décanat de la faculté de Pharmacie à l'intention de l'UMPP-sa



Figure 10 : Prométhazine 0,1g/100 mL Sirop



Figure 9 : Carbetux 0,2g/100 mL Sirop



Figure 11 : Cimétidine 200mg Cp

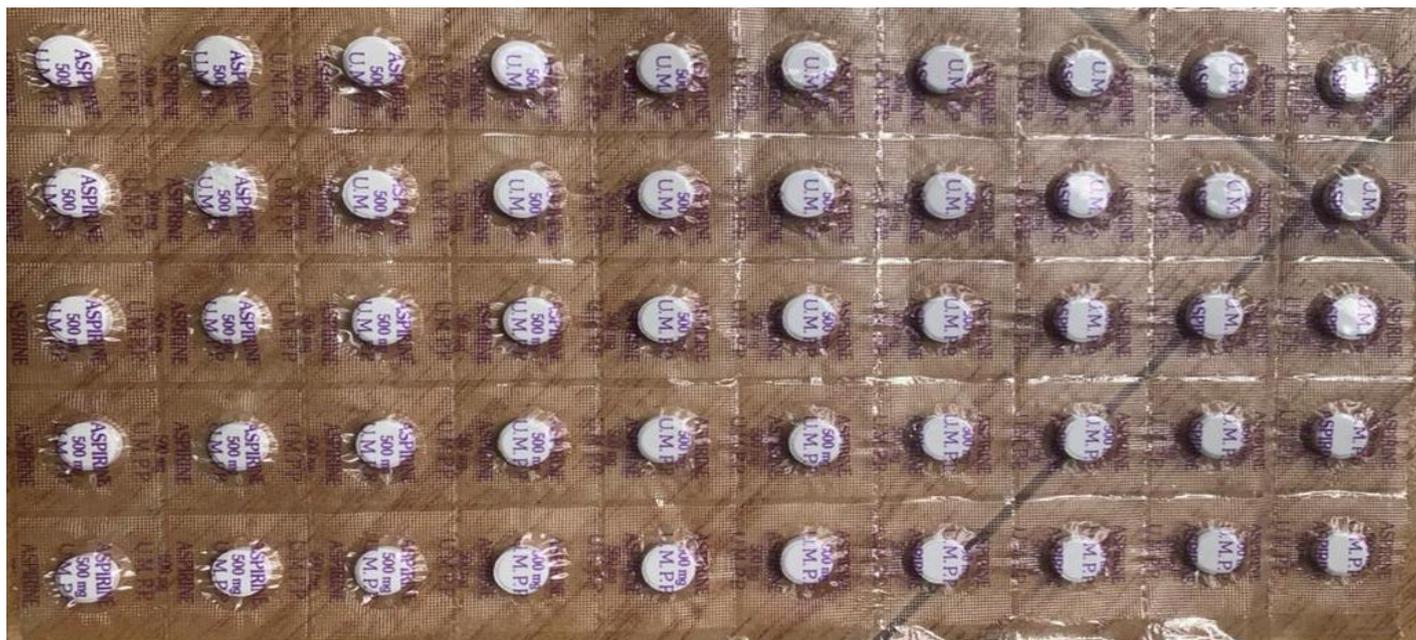


Figure 12 : Aspirine 500 mg Cp PPK



Figure 13 : Métronidazole 250 mg Cp



Figure 14 : Paracétamol 500 mg Cp



Figure 15 : Aspirine-Phénacétine-Caféine 405 mg Cp

Fiche signalétique

Nom : CISSE

Prénom : Lassana Dit Yelly

Adresse Email : yellycisse2610@gmail.com

Téléphone : +223 72 04 55 11

Titre de la thèse : Etude de la disponibilité des produits de l'Usine Malienne de Produits Pharmaceutique SA (UMPP-sa) dans les officines privées du district de Bamako.

Ville de soutenance : Bamako

Pays d'origine : Mali

Lieu de dépôt : Bibliothèque de la faculté médecine de pharmacie et d'odontostomatologie (FMOS, FAPH) Bamako.

Secteur d'intérêt : industrie pharmaceutique

Résumé :

Introduction : La disponibilité d'un produit sur le marché est un processus qui comprend plusieurs étapes dont la production, la distribution, le marketing et les ventes. Ces différents aspects peuvent être favorables ou défavorables pour la disponibilité des produits de l'UMPP-sa sur le marché pharmaceutique.

Méthodologie : Nous avons réalisé une étude transversale, descriptive de juillet 2023 à Juin 2024. Comme échantillonnage, 40 officines avec comme critère d'inclusion les officines privées localisées dans le district de Bamako. Le logiciel IBM SPSS 22.0 a permis d'analyser l'ensemble des données recueillies à l'aide de fiches d'enquête (Questionnaire).

Résultats : Au terme de notre étude les produits de l'UMPP-sa étaient disponibles dans la majorité des officines enquêtées. Les officines s'approvisionnent auprès de divers fournisseurs, Ubipharm était le principal. Le manque de disponibilité sur le marché était la principale raison de l'indisponibilité de ces produits. La demande de ces produits se faisait le plus souvent de façon quotidienne **42,5%** dont le plus demandé était l'APC. La vente de ces produits était souvent favorisée par le prix, l'efficacité et le mode de dispensation, tandis que le conditionnement et la présentation étaient moins favorables. Une amélioration de la disponibilité sur le marché aura un impact significatif sur la vente de ces produits dans les officines selon **31%** des enquêtés.

Conclusion : Malgré une rupture prolongée, certains produits de l'UMPP-sa demeurent disponibles et très demandés par les consommateurs dans les officines du DB.

Mots clés : Disponibilité, Produits, UMPP-sa, Officines, Bamako

Identification Sheet

Name: CISSE

First Name: Lassana Dit Yelly

Email address: yellycisse2610@gmail.com

Phone: +223 72 04 55 11

Academic year: 2023-2024

Town of graduation: Bamako

Country: Mali

Title of thesis: Study of the availability of products from the Malian pharmaceutical factory SA (UMPP-sa) in private pharmacies in the Bamako district.

Place of deposit: Library of the faculty of medicine and odontostomatology (FMOS) and Faculty of pharmacy (FAPH)

Sector of interest: pharmaceutical industry

Summary:

Introduction: The availability of a product on the market is a process that includes several stages including production, distribution, marketing and sales. These different aspects may be favorable or unfavorable for the availability of UMPP-sa products on the pharmaceutical market.

Methodology: We carried out a cross-sectional, descriptive study from July 2023 to June 2024. As a sampling, 40 pharmacies with the inclusion criterion of private pharmacies located in the district of Bamako. IBM SPSS 22.0 software was used to analyze all the data collected using survey sheets (Questionnaire).

Results: At the end of our study, UMPP-sa products were available in the majority of pharmacies surveyed. Pharmacies obtain their supplies from various suppliers, Ubipharm was the main one. Lack of availability in the market was the main reason for the unavailability of these products. The demand for these products was most often on a daily basis **42.5%**, the most requested of which was APC. The dispensation (sale) of these products was often favored by the price, effectiveness and method of dispensation, while the packaging and presentation were less favorable. An improvement in availability on the market will have a significant impact on the sale of these products in pharmacies according to **31%** of respondents.

Conclusion: Despite a prolonged shortage, certain UMPP-sa products remain available and in high demand by consumers in DB pharmacies.

Keywords: Availability, Products, UMPP-sa, pharmacies, Bamako

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

Je le jure !!!