

MINISTERE DE L'EDUCATION

UNIVERSITE DE BAMAKO

REPUBLIQUE DU MALI

UN PEUPLE-UN BUT-UNE FOI

FACULTE DE MEDECINE DE PHARMACIE ET D'ODONTO-STOMATOLOGIE

Année Universitaire **2001-2002**

Thèse n°.....



PROBLEMATIQUE DE L'INSTALLATION DU
JEUNE PHARMACIEN D'OFFICINE A BAMAKO
(MALI)

THESE

*Présentée et soutenue publiquement le..... devant le jury de la
faculté de Médecine de Pharmacie et d'Odonto-Stomatologie du Mali.*

*Par Mr TRAORE BOUBACAR ALAMA
Pour obtenir le grade de **Docteur en Pharmacie**
(**Diplôme d'Etat**)*

JURY :

Président :	Professeur Issa TRAORE
Membres :	Docteur Deidia DIALLO Docteur Yaya COULIBALY
Directeur de thèse :	Professeur Amadou DIALLO

SOMMAIRE

	page
I / INTRODUCTION	1
II / OBJECTIFS	4
III/ MATERIEL ET METHODE	6
IV/ RESULTATS	8
<i>Première partie : LES DEMARCHES ADMINISTRATIVES</i>	11
IV-1/ L'INSCRIPTION AU NIVEAU DE L'ORDRE NATIONAL DES PHARMACIENS.....	11
IV-2/ LA RECHERCHE DE L'AGREMENT.....	14
IV-3/ LA RECHERCHE DE LA LICENCE D'EXPLOITATION.....	16
IV-3-1/ LA DEMANDE DE SITE.....	16
IV-3-2/ LA DEMANDE DE LICENCE.....	17
IV-3-2-1/ personne physique	18
IV-3-2-2/ personne morale.....	19
<i>Deuxième partie : LA CREATION DE L'OFFICINE</i>	23
IV-4/ LA SOURCE DE L'INVESTISSEMENT.....	23
IV-5/ LA REPARTITION DE L'INVESTISSEMENT.....	24
IV-5-1/ LE LOCAL.....	24
IV-5-2/ L'INVESTISSEMENT AU NIVEAU DU MOBILIER.....	25
IV-5-3/ L'INVESTISSEMENT AU NIVEAU DE L'EAU ET DE L'ELECTRICITE.....	25
IV-5-4/ L'INVESTISSEMENT AU NIVEAU DES DOCUMENTS.....	26
IV-5-5/ L'INVESTISSEMENT AU NIVEAU DE L'EQUIPEMENT.....	27
IV-5-6/ L'INVESTISSEMENT AU NIVEAU DE L'INFORMATIQUE.....	28
IV-5-7/ L'INVESTISSEMENT AU NIVEAU DE L'ENSEIGNE.....	29
IV-5-8/ AUTRE TYPES D'INVESTISSEMENTS.....	30
IV-5-9/ L'INVESTISSEMENT MOYEN.....	30
IV-6/ LE RECRUTEMENT DU PERSONNEL.....	31
IV-7/ LA PREMIERE COMMANDE.....	37
<i>Troisième partie : L'OUVERTURE OFFICIELLE DE L'OFFICINE</i>	40
<i>Quatrième partie : LES DISPOSITIONS PRATIQUES A PRENDRE SUR LE PLAN JURIDIQUE, FISCAL, ET SOCIAL 2 MOIS APRES L'OUVERTURE DE SON ETABLISSEMENT</i>	44
IV-8/ L'ATTESTATION AU NIVEAU DU NOTAIRE.....	44

IV-9/ LA DECLARATION D'EXISTENCE AU NIVEAU DES IMPOTS.....	44
IV-9-1/ LES TAXES INDIRECTES.....	44
IV-9-2/ LES TAXES DIRECTES.....	45
IV-10/ L'INSCRIPTION AU NIVEAU DU REGISTRE DE COMMERCE.....	45
IV-11/ LA TENUE DES LIVRES DE COMMERCE.....	46
IV-12/ OBLIGATION D'ETABLIR UN BAIL COMMERCIAL.....	47
IV-13/ L'ETABLISSEMENT DE CONTRAT DE TRAVAIL.....	47
IV-14/ LA DECLARATION AU NIVEAU DE L'I.N.P.S.....	47
IV-15/ LA DECLARATION AU NIVEAU DE L'A.N.P.E.....	48
<i>Cinquième partie : LA GESTION DE L'OFFICINE PROPREMENT DITE</i>	49
IV-16/ LE PHARMACIEN ET LES ELEMENTS DE GESTION.....	49
IV-17/ LE PHARMACIEN ET SON PERSONNEL.....	53
IV-18/ LE PHARMACIEN ET LES CHARGES.....	56
IV-19/ LE PHARMACIEN ET LA CLIENTELE.....	58
IV-20/ LE PHARMACIEN ET LES GROSSISTES.....	59
IV-21/ LE PHARMACIEN ET L'ORDRE NATIONAL DES PHARMACIENS.....	59
IV-22/ LE PHARMACIEN ET LA DIRECTION DE LA PHARMACIE ET DU MEDICAMENT.....	60
IV-23/ LE PHARMACIEN ET LE DEPARTEMENT DE LA MEDECINE TRADITIONNELLE.....	60
IV-24/ LE PHARMACIEN ET LES MEMBRES DE LA SANTE.....	61
<i>Sixième partie : CONSTATS</i>	62
V / DISCUSSION	66
VI / RECOMMANDATIONS	77
VII / CONCLUSION	84
BIBLIOGRAPHIE.....	86
ANNEXES.....	89

LISTE DES TABLEAUX

- Tableau 1** : durée d'obtention de l'agrément
- Tableau 2** : durée d'obtention de la licence
- Tableau 3** : le statut des pharmacies
- Tableau 4** : la source d'investissement
- Tableau 5** : l'investissement au niveau du local
- Tableau 6** : l'investissement au niveau du mobilier
- Tableau 7** : lieu d'achat des documents
- Tableau 8** : l'investissement au niveau des documents
- Tableau 9** : lieu d'achat de l'équipement
- Tableau 10** : l'investissement au niveau de l'équipement
- Tableau 11** : lieu d'achat du matériel et les types de logiciels utilisés
- Tableau 12** : l'investissement au niveau de l'informatique
- Tableau 13** : l'investissement au niveau de l'enseigne
- Tableau 14** : l'investissement moyen au cours de l'installation
- Tableau 15** : le salaire de l'assistant
- Tableau 16** : le salaire du préparateur
- Tableau 17** : le salaire du vendeur
- Tableau 18** : le salaire du caissier
- Tableau 19** : le salaire du gardien
- Tableau 20** : le salaire du manœuvre
- Tableau 21** : le salaire du coursier
- Tableau 22** : le salaire moyen du personnel d'officine
- Tableau 23** : les médicaments les plus vendus
- Tableau 24** : les heures d'ouverture et de fermeture
- Tableau 25** : classification des produits suivant les méthodes A,B,C et 20/80
- Tableau 26** : exemple de bilan d'une officine
- Tableau 27** : répartition du loyer mensuel
- Tableau 28** : la consommation moyenne mensuelle en eau
- Tableau 29** : la consommation moyenne mensuelle au niveau du téléphone
- Tableau 30** : la consommation moyenne mensuelle en électricité avec la climatisation
- Tableau 31** : la consommation moyenne mensuelle en électricité sans la climatisation
- Tableau 32** : les problèmes énoncés par les pharmaciens

LISTE DES FIGURES

Figure 1 : durée d'obtention de l'agrément

Figure 2 : durée d'obtention de la licence

Figure 3 : l'investissement moyen au cours de l'installation

Figure 4 : le salaire moyen du personnel d'officine

I

INTRODUCTION

Juste avant l'indépendance, en 1955 on dénombrait 8 officines sur le territoire Malien, toutes privées et gérées par des pharmaciens Français diplômés d'Etat. Elles étaient réparties comme suit :

4 à Bamako, une à Kayes, une à Ségou, une à Mopti, et une à Sikasso (3).

A l'indépendance (22 Septembre 1960), toutes les officines de la période coloniale abandonnent leur activité de distribution à l'exception de la pharmacie Soudanaise. Avec la création de la Pharmacie Populaire du Mali (P.P.M) le 5 Octobre 1960, les médicaments deviennent accessibles à tous par le biais d'une centaine de pharmacies dispersées sur l'étendue du territoire (2).

En Octobre 1968 est créée l'ECOLE NATIONALE DE MEDECINE ET DE PHARMACIE DU MALI (E.N.M.P.M).

Ainsi, on remarque que les structures du secteur pharmaceutique se mettent progressivement en place.

Mais le point culminant est sans doute le 22 Juin 1985 avec la promulgation de la Loi N°85-41/AN-RM, autorisant l'exercice privé des professions sanitaires. Un mois après, le 23 Juillet 1985, le décret N°177/PG-RM porte organisation de l'exercice privé des professions sanitaires.(2)

Le 12 Avril 1986, la Loi N°86-36/AN-RM porte institution de l'Ordre National des Pharmaciens et du code de déontologie annexé à ladite loi.

Tous ces faits ont contribué à l'émergence des officines privées au Mali. En effet les officines privées sont passées d'une en 1988 à 50 en 1990 (2).

Le nombre des officines privées n'a fait que croître durant ces dernières années jusqu'à atteindre un nombre assez inquiétant :

En 1994 il y avait 160 officines privées au Mali (12)

En décembre 2001 il y avait 247 officines privées au Mali

Le 9 Juillet 2002 on pouvait dénombrer 273 officines privées au Mali dont 175 à Bamako.

Parallèlement, l'E.N.M.P.M s'est développée jusqu'à atteindre le statut de faculté : FACULTE DE MEDECINE DE PHARMACIE ET D'ODONTO-STOMATOLOGIE (F.M.P.O.S). Avec un tel statut, le nombre des étudiants en pharmacie n'a fait que croître, débouchant à un nombre de diplômés de plus en plus grand. Pour l'année universitaire (1999-2000), 45 pharmaciens furent diplômés de l'enceinte de la faculté. En 2000-2001, on en dénombrait 54. le nombre va en grandissant, mais le choix est limité. Pour exploiter un laboratoire d'analyses médicales il faut aller à l'extérieur se spécialiser. Il en est de même pour l'industrie pharmaceutique. Tout ceci explique le fait que la quasi-totalité des pharmaciens formés se dirigent vers l'officine.

Mais cependant, on s'est rendu compte qu'aucunes mesures réelles d'accompagnement avaient été créées pour faciliter l'installation du pharmacien dans son officine. En effet, le diplôme en main, le jeune pharmacien ne sait pas vraiment quelles sont les procédures à suivre pour ouvrir son officine, combien aura t-il à dépenser des les frais de dossiers, etc....

Armé de son courage il se va de bureaux en bureaux, à la découverte de ce qu'il aura à accomplir pour obtenir les autorisations nécessaires à l'ouverture de son officine. Il a été constaté également, que beaucoup de pharmaciens étaient

pénalisés le plus souvent par manque d'information, et non pas par mauvaises volontés.

Tout ceci a conduit au constat qu'il fallait venir à l'aide des jeunes pharmaciens désireux d'ouvrir une officine, en leur donnant le maximum d'informations sur les procédures à entreprendre, les structures à contacter, les obligations qu'ils auront à honorer une fois leurs officines ouvertes, et diverses autres informations qui leur seront bien utiles.

II

OBJECTIFS

L'objectif général : Donner aux jeunes pharmaciens tous les éléments en vue de faciliter leurs premiers pas dans la vie professionnelle pour ceux ayant fait le choix de l'officine.

Les objectifs spécifiques : Ils permettront de répondre à un certain nombre de questions aux-elles les jeunes pharmaciens se posent. Ils permettront d'élucider des questions du style :

- A quelles structures dois-je m'adresser pour obtenir mon autorisation d'ouverture ?
- Quelles sont les pièces qu'il faudra fournir ?
- Au bout de combien de temps je pourrais ouvrir mon officine ?
- Où pourrais-je trouver un financement ?
- Comment recruter le personnel ?
- Comment instaurer les salaires ?
- A quelles heures dois-je ouvrir et fermer ?
- Combien aurais-je à payer d'impôts ?
- Où dois-je acheter les médicaments ?
- Combien aurais-je à payer en eau, en électricité ?
- A combien me reviendront les frais d'aménagement pour le local, l'achat des étagères, des meubles ?

III

MATERIEL ET METHODE

*L'étude à été entièrement réalisée dans le DISTRICT DE BAMAKO
La démarche pour l'obtention des données s'est faite de deux façons différentes.*

-La première démarche fut la recherche de documents administratifs, juridiques, législatifs, financiers ou de natures différentes, intervenant à des étapes différentes du parcours que le pharmacien aura à entreprendre pour l'ouverture d'une officine de pharmacie. Pour cela, nous nous sommes rendu auprès de structures susceptibles de nous fournir les documents désirés, dont certains furent offerts et d'autres achetés. Les structures en question sont :

- L'ORDRE NATIONAL DES PHARMACIENS
- LA CHAMBRE DU COMMERCE ET DE L'INDUSTRIE DU MALI
- L'INSTITUT NATIONAL DE PREVOYANCE SOCIALE
- L'AGENCE NATIONALE POUR L'EMPLOI
- LE SECRETARIAT DU GOUVERNEMENT
- LE CENTRE DES IMPOTS DE LA COMMUNE V
- L'INSPECTION DU TRAVAIL

Cette étape s'est déroulée, de début Décembre 2001 à début Février 2002.

*- La deuxième démarche fut la recherche de données, de conseils, de problèmes propres à l'officine. Pour cela, nous avons identifié, analysé et sélectionné un certain nombre de points que nous avons regroupé sous la forme d'un questionnaire cf **annexe1**. Le questionnaire a été déposé dans 60 Pharmacies réparties harmonieusement dans les 6 Communes de Bamako. Le choix des pharmacies s'est fait par tirage au sort. Le questionnaire fut récupéré au bout d'une période variant entre une semaine et un mois et demi. L'enquête s'est déroulée sur une période allant de mi-Février 2002 à fin Avril 2002.*

IV RESULTATS

*Il a été constaté que sur l'ensemble des pharmacies choisies, **Cinq** ont perdu le questionnaire et **Trois** ont refusé de répondre. Nous avons donc pu collecter **52** exemplaires de notre questionnaire que nous avons analysé.*

*Pour l'analyse de certaines données nous avons utilisé **Microsoft excel**.*

Une grande partie des résultats a été obtenue en se référant à des lois, arrêtés, articles ou autres documents de nature juridique.

Ainsi pour faciliter la lecture des résultats, il nous a semblé utile d'adopter les conventions suivantes :

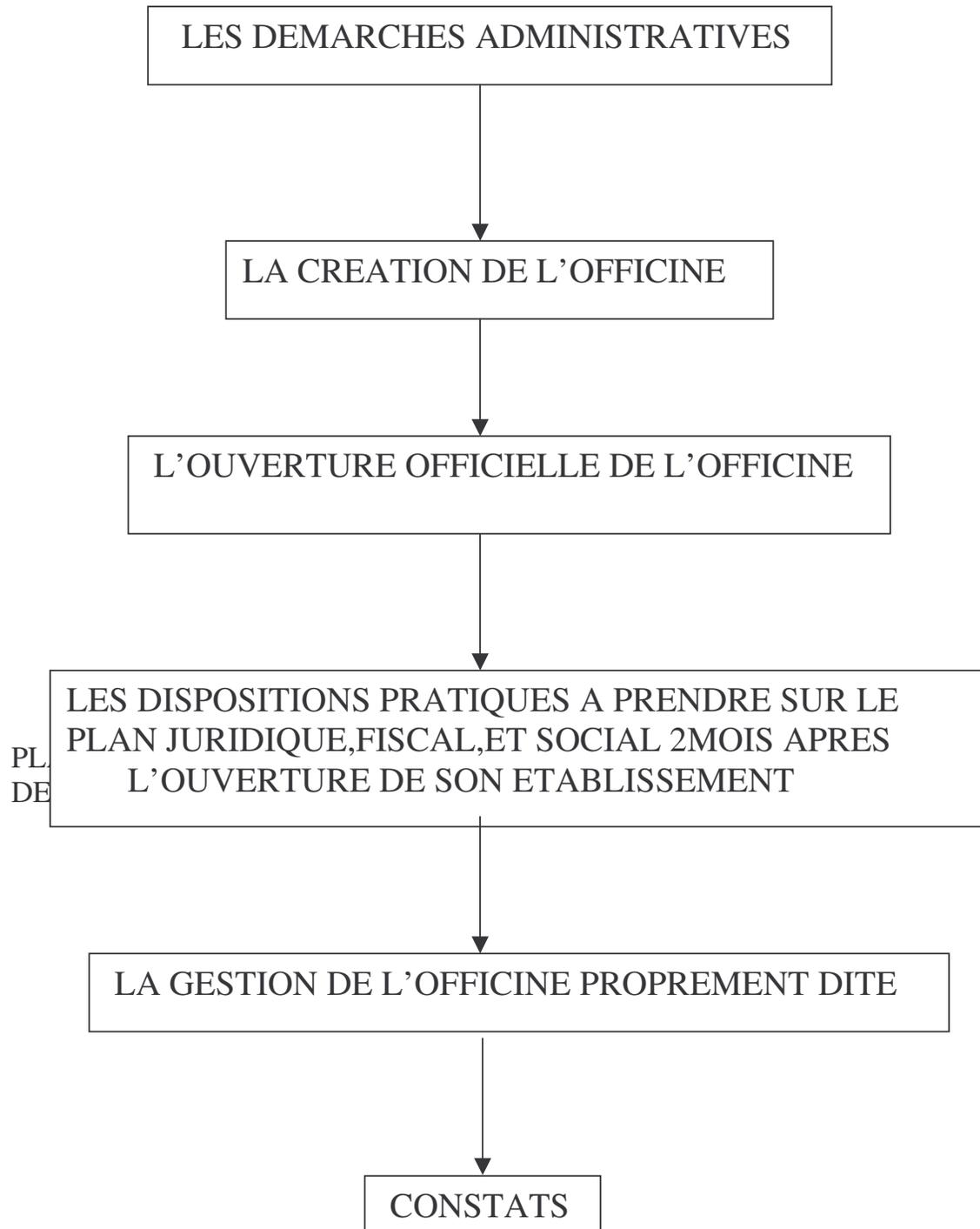
-La couleur bleue a été adoptée à chaque fois qu'il a fallut citer les références des lois, d'arrêtés, d'articles ou d'autres éléments de ce genre.

-La couleur rouge a été adoptée à chaque fois qu'il a fallut citer le contenu de ces lois, de ces arrêtés, de ces articles ou autre, soit en intégralité ou en faisant ressortir les idées essentielles.

-La couleur rouge a été également adoptée pour donner la valeur des résultats dans les tableaux.

-La couleur noire étant celle de la rédaction.

Les résultats obtenus ont été classés de façon chronologique de la manière suivante :



Première partie:

LES DEMARCHES ADMINISTRATIVES

L'objectif de ces démarches sera pour le pharmacien d'obtenir :

- Son **inscription** au niveau de l'**Ordre National des Pharmaciens**
- Son **agrément**
- Sa **licence d'exploitation pour une officine de pharmacie.**

En tant que professionnel de la santé, le pharmacien est soumis à des lois et règlements régissant l'exercice de son art. Ainsi pour ouvrir une officine il lui faudra se conformer aux textes en vigueur, suivre les procédures afin d'obtenir les autorisations nécessaires auprès des structures compétentes. A chaque fois qu'il en sera nécessaire on fera recours aux lois en questions afin de faciliter la compréhension du démarcheur (par exemple pourquoi faire obligatoirement une opération avant une autre ?), sans pour autant citer obligatoirement l'intégralité des articles, mais plutôt les idées essentielles à chaque fois que cela s'imposera.

IV-1/L'INSCRIPTION AU NIVEAU DE L'ORDRE NATIONAL DES PHARMACIENS

Aucun pharmacien ne peut exercer son art sur le territoire de la République du Mali, s'il n'est régulièrement inscrit à l'Ordre des Pharmaciens (18, ART29 pp16, op cit). Donc la première structure à contacter sera l'Ordre National des Pharmaciens. Auprès de l'ordre un certain nombre de conditions seront exigées pour l'obtention de l'inscription :

Voici un exemplaire type du dossier que l'ordre vous donnera à constituer pour obtenir une inscription :

DEMANDE D'INSCRIPTION A L'ORDRE

Conformément à l'article 30 de la loi 86-36/AN-RM du 12 Avril. Toute demande d'inscription au Conseil National doit comporter :

1. Une demande manuscrite timbrée à 100Frs adressée au Président du Conseil Régional où l'intéressé(e) désire s'inscrire.

2. Une copie certifiée du diplôme de Doctorat d'Etat en pharmacie ou d'un titre équivalent.
3. Un certificat de Nationalité Malienne ou d'un pays accordant la réciprocité
4. Un certificat de résidence.
5. Un casier judiciaire datant moins de trois mois
6. Un extrait de naissance (être âgé de 21 ans révolus)
7. Remplir et signer le formulaire de questionnaire du CNOP.
8. 2 photos d'identité
9. (6.000 Frs CFA) de frais d'inscription

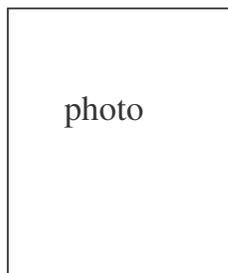
NB : tout transfert de section ou de Conseil doit obligatoirement faire l'objet d'une demande. La demande est transmise au CNOP sous bordereau dûment rempli par le Conseil Régional.

Le questionnaire du CNOP étant le suivant :

ORDRE NATIONAL
DES PHARMACIENS

REPUBLIQUE DU MALI
Un Peuple – Un But – Une Foi

Questionnaire d'inscription



Nom :

Prénoms :

Date et Lieu de Naissance :

Etat Civil :

(encercler l'état qui vous concerne)

Célibataire

Marié(e)

Veuf(ve)

Cursus Universitaire :

Diplômes Obtenus	Année	Etablissement fréquenté

Distinctions Honorifiques :

Avez vous été condamné une fois ?

(Encercler la réponse)

Oui

Non

A quelle section de l'Ordre voudriez vous être inscrit ?

Section :

A

B

C

D

Dans quelle localité du Mali comptez vous exercer ?

Avez vous pris connaissance des textes de lois et règlements régissant la pharmacie en République du Mali ?

Oui

Non

En cas d'inscription, vous engagerez-vous, à respecter scrupuleusement ces textes de loi, le code de déontologie Pharmaceutique et le serment de Galien qui vous lie à votre profession ?

Je m'engage

je ne m'engage pas

Signature

Bamako, le

L'Ordre National des Pharmaciens compte quatre sections :

LA SECTION A : qui regroupe tous les pharmaciens titulaires gérant ou exerçant dans une officine .

LA SECTION B : qui regroupe tous les pharmaciens gérants, administrateurs, exerçant dans les établissements qui se livrent à la fabrication de produits.

LA SECTION C : qui regroupe tous les pharmaciens exerçant dans les établissements de vente en gros.

LA SECTION D : qui regroupe

-Les pharmaciens biologistes, employés ou directeurs de laboratoires d'analyses médicales, privés, publics ou hospitaliers.

-Les pharmaciens exerçant au Mali et non susceptibles de faire partie de l'une des sections A , B et C (18, ART4 pp14, op cit) .

Ainsi au niveau du questionnaire d'inscription, le pharmacien postulant choisira la section A .

Le Conseil National de l'Ordre doit statuer dans un délai maximum de deux mois à compter de la date de réception de la demande. Ce délai peut être prolongé lorsqu'il est indispensable de procéder à une enquête hors du Mali.

Le postulant en sera avisé (18, ART32 pp16, op cit) .

En cas de refus d'inscription par le conseil national de l'ordre la décision motivée doit être notifiée au postulant.

Cette décision est susceptible de recours en premier ressort devant le Ministre chargé de la santé publique et en dernier ressort devant la juridiction administrative (18, ART35 pp16, op cit) .

Cette étape ne pose aucun problème si toutes les pièces constituant le dossier sont en règle. Le pharmacien ainsi inscrit peut entamer maintenant la deuxième étape, c'est à dire la recherche de l'agrément.

IV-2/LA RECHERCHE DE L'AGREMENT

Cette demande se fait également auprès de l'Ordre National des Pharmaciens.

L'autorisation d'exercice ou agrément permet à son bénéficiaire, d'être employé dans un établissement privé (18, ART4 pp43, op cit) . Mais Cette autorisation ne permet pas l'exploitation d'un établissement privé en d'autres mots ne permet pas l'ouverture d'une officine, on ne peut qu'y être qu'employé.

Voici un exemplaire type que l'Ordre vous donnera à constituer pour l'obtention de l'agrément :

AGREMENTS

Conformément à l'article 5 de la loi 85-41AN-RM du 22 juin 1985 portant autorisation de l'exercice privé des professions sanitaires et décret 91-106 /P-RM du 15 Mars 1991 article 3.

Les pièces à fournir :

1. Une demande manuscrite timbrée à 100Frs adressée au Ministre de la Santé.

2. Une copie certifiée du diplôme de doctorat d'Etat en pharmacie ou d'un titre équivalent.

3. Un certificat de nationalité Malienne ou d'un pays accordant la réciprocité.

4. Un certificat de résidence

5. Un casier judiciaire datant moins de 3mois

6. Un extrait de naissance (être âgé de 21 ans révolus)

7. Une copie certifiée d'attestation d'inscription au tableau de l'Ordre.

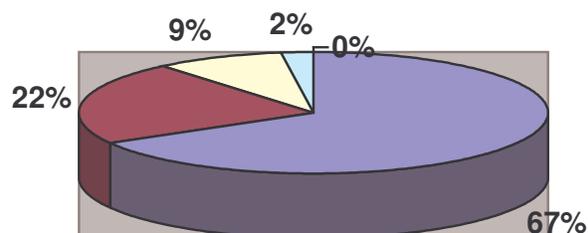
NB : cette demande est transmise au Ministre sous le couvert du CNOP

D'après les résultats de notre enquête, nous avons obtenu les résultats suivants :

Tableau 1: durée d'obtention de l'agrément

DUREE D'OBTENTION	EFFECTIF	%	
Entre [0 et 3 [mois	30	67	
Entre [3 et 6 [mois	10	22	
Entre [6 et 1 [an	4	9	
Entre [1 et 2]ans	1	2	
Supérieure à 2 ans	0	0	
	45	100	TOTAL

Figure 1 : durée d'obtention de l'agrément



La majorité des pharmaciens(67%) ont obtenu leur agrément au bout de 3 mois au maximum.

L'Ordre Dispose d'un délai maximum de quinze(15) jours pour émettre un avis motivé sur les demandes qui lui son soumises.

Le Ministre chargé de la santé publique et des affaires sociales dispose d'un délai de trente(30) jours à compter de la date de dépôt, pour donner suite aux demandes qui lui sont adressées (18, ART3 pp43, op cit) .

L'autorisation d'exercice étant obtenue, la dernière démarche administrative à réaliser pour pouvoir ouvrir sa propre officine sera la recherche de la licence d'exploitation.

IV-3/LA RECHERCHE DE LA LICENCE D'EXPLOITATION

IV-3-1/LA DEMANDE DE SITE :

Elle se fait également auprès de l'Ordre National des Pharmaciens qui vous demandera également de constituer un dossier du type suivant :

DEMANDE DE SITE D'EXPLOITATION D'UNE OFFICINE DE PRODUITS PHARMACEUTIQUES

Conformément à l'article 4 de l'arrêté 98-0908/MSPAS-SG du 12 juin 1998.

Les pièces à fournir sont :

1. Une demande manuscrite timbrée à 100FrS et adressée au Ministre de la santé. Mentionner obligatoirement l'adresse précise du lieu d'installation.

2. Une copie d'agrément.

NB : demande transmise au Ministre de la santé sous le couvert du CNOP.

Il est utile de savoir que l'attribution du site est fonction de deux paramètres clefs qui sont le nombre d'habitants et la distance entre les sites, comme le stipulent les articles suivants :

ART 1^{ER} : le nombre d'habitants requis pour l'ouverture d'une officine de pharmacie ou d'un dépôt de produits pharmaceutiques est fixé comme suit :

- Un établissement pour 8.500 habitants dans les agglomérations de 500.000 habitants et plus ;
- Un établissement pour 7.500 habitants dans les agglomérations de 100.000 à 500.000 ;

- Un établissement pour 6.500 habitants dans les agglomérations de 10.000 à 100.000 habitants ;
- Un établissement pour 5.500 habitants dans les agglomérations de moins de 10.000 habitants.

ART 2 : une distance minimale de 500 mètres sépare obligatoirement deux établissements.

ART 3 : on entend par agglomération : la commune pour le district de Bamako et le chef-lieu de cercle pour le reste du territoire (18, ART1-2-3 pp64, op cit) .

Ainsi avant de choisir le site il faudra tenir compte de ces 2 paramètres en particulier mais aussi d'autres éléments que l'on verra ultérieurement.

IV-3-2/LA DEMANDE DE LA LICENCE :

Ici apparaît la notion de personne morale et de personne physique. La notion de personne morale correspondant au cas où la pharmacie est ouverte sous le statut d'une société dont le capital est réparti entre différents actionnaires. La notion de personne physique correspond au cas où l'officine n'appartient qu'à un seul pharmacien, elle est ouverte en son nom personnel.

IV-3-2-1/ PERSONNE PHYSIQUE :

Voici un exemplaire type du dossier que l'Ordre vous donnera à constituer :

Personne physique

-Une demande au Ministre de la santé sous le couvert du CNOP timbrée à 100Fr

-Un acte notarié attestant que le postulant est propriétaire de l'officine

-Une copie de l'agrément en A

-Un projet de création d'emplois :

- Un ou plusieurs pharmaciens

- Un caissier
 - Un vendeur
 - Un manœuvre
 - Un préparateur
 - Un agent comptable ou un cabinet comptable
- Au titre du local(au moins 77m²) ou du terrain pour l'exploitation :**
- **l'acte notarié de propriété du local ou du terrain ou le contrat de location s'y rapportant**
 - l'indication de l'emplacement exact, la superficie, l'adresse et le plan côté descriptif du local et de ses plans signés par un architecte.

-Une liste de matériels :

- une balance de précision
- une balance Roberval
- deux mortiers en porcelaine ou en verre
- deux capsules
- trois entonnoirs de tailles différentes
- trois éprouvettes graduées
- deux spatules et deux agitateurs
- deux paquets de papier filtre
- un ou deux extincteur(s)
- des flacons
- des pots en porcelaine ou en plastique
- des rouleaux d'étiquettes

-Réponse du département à la demande de site

IV-3-2-2/ PERSONNE MORALE :

Il est utile de savoir que deux formes de sociétés sont prévues pour l'exploitation d'une officine de pharmacie :

- LA SOCIETE EN NOM COLLECTIF (S.N.C) constituée exclusivement de pharmaciens
- LA SOCIETE A RESPONSABILITE LIMITE(S.A.R.L) dans laquelle la participation des pharmaciens est majoritaire au capital social (18, ART60 pp35, op cit)

L'exemplaire du dossier à constituer est pratiquement identique que précédemment :

Personne Morale

-Une demande au Ministre de la santé sous le couvert du CNOP timbrée à 100Fr

-Pour une société à nom collectif, une copie de la décision(agrément de chacun des pharmaciens gérant en A)

-Pour une société à responsabilité limitée(S.A.R.L) :
une copie de l'agrément en A du gérant pharmacien

-Une copie des statuts de la société

Les autres pièces sont identiques à celles du cas de personne physique.

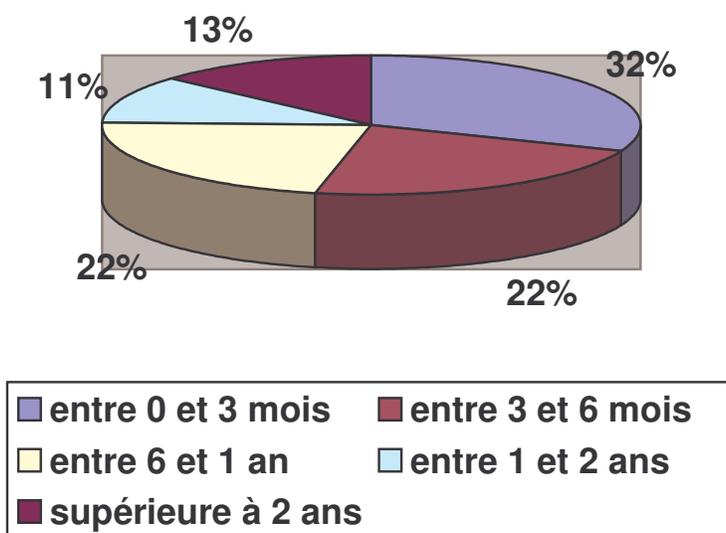
Si votre dossier est incomplet, il sera rejeté et il vous le sera notifié dans délai maximum de huit (8) jours (18, ART8 pp43, op cit) .

Si votre dossier est complet une réponse doit vous parvenir trente (30) jours après réception du dossier au niveau de la commission technique chargée de la vérification des installations privées (18, ART7 pp43, op cit) .

Le tableau et la figure suivante nous montrent les résultats obtenus dans notre enquête quant à la durée d'obtention de la licence.

Tableau 2 : durée d'obtention de la licence

DUREE D'OBTENTION	EFFECTIF	%	
Entre [0 et 3 [mois	14	32	
Entre [3 et 6 [mois	10	22	
Entre [6 et 1 [an	10	22	
Entre [1 et 2] ans	5	11	
Supérieure à 2 ans	6	13	
	45	100	TOTAL

Figure 2 : durée d'obtention de la licence

Les pharmaciens, dans la majorité des cas (54%) ont obtenu leur licence avant 6 mois d'attente. On observe cependant que pour 6 d'entre eux, il a fallu attendre plus de 2 ans.

Mais avant d'aller plus loin il est nécessaire de revenir sur certaines notions relatées au-dessus :

LA SOCIETE EN NOM COLLECTIF : Dans ce type de société les associés en nom collectif ont tous la qualité de commerçant et répondent indéfiniment et solidairement des dettes sociales (17, ART499 pp106, op cit) .

Le capital social d'une société en nom collectif ne peut être inférieur à 1 MILLION de francs. La raison sociale est composée du nom de tous les associés ou du nom de l'un ou plusieurs d'entre eux suivis des mots « et compagnie » (17, ART500 pp106, op cit) .

Il est précisé que tous les associés encourent les mêmes responsabilités civiles et pénales (17, ART501 pp107, op cit) .

LA SOCIETE A RESPONSABILITE LIMITE :

La société à responsabilité limitée est instituée par deux ou plusieurs personnes qui ne supportent les pertes qu'à concurrence de leurs apports.

Elle est désignée par une dénomination sociale à laquelle peut être incorporé le nom d'un ou plusieurs associés, et qui doit être précédée ou suivie immédiatement des mots <<Société à Responsabilité Limitée >> ou des initiales

<< S.A.R.L >> et de l'énonciation du capital (17, ART512 pp108, op cit) .

La constitution d'une telle société requiert un capital minimum en numéraire de 1,5 MILLION de francs. Il est divisé en parts sociales égales dont le montant nominal ne peut être inférieur à 2500 francs (17, ART513 pp108, op cit) .

Le nombre des associés à responsabilité limitée ne peut être supérieur à 50 (17, ART514 pp108, op cit) .

Lors de notre enquête nous avons obtenu les résultats suivants :

Tableau 3 : le statut des pharmacies

STATUT	EFFECTIF	%	
S.A.R.L	6	14	
S.N.C	0	0	
PERSONNEL	35	84	
S.U.A.R.L	1	2	
	42	100	TOTAL

Dans 35 cas sur 42, soit 84% des cas, les pharmaciens sont sous le statut d'exploitants personnels.

Le bénéficiaire d'une licence d'exploitation dispose d'un délai d'UN AN pour procéder à l'ouverture de son officine. Ce délai court à compter de la notification de l'octroi de la licence. A l'expiration de ce délai, le pharmacien qui n'a pas procédé à l'ouverture de son officine bénéficie d'une seule prorogation d'un an. A l'expiration de ce délai, la licence est retirée (18,ART27 pp47,op cit) .

Deuxième partie :

LA CREATION DE L'OFFICINE

La licence étant obtenue, on peut maintenant entreprendre la phase d'investissement qui consistera à mettre en commun des éléments matériels(local, meubles, médicaments ...), des éléments immatériels (nom commercial, licence, droit de bail...) des ressources humaines (vendeur, préparateur, comptable...) de l'argent et diverses autres éléments pour aboutir à la matérialisation de l'officine. Mais pour investir, il faut des moyens, notamment financiers. C'est par ce premier point que nous allons commencer cette étape.

IV-4/ LA SOURCE DE L'INVESTISSEMENT :

Tableau 4 : la source d'investissement

SOURCE	EFFECTIF	%	
Personnel	22	47	
Prêt bancaire	2	4	
Prêt à une tierce personne	9	19	
Personnel+prêt à une tierce personne	10	21	
Personnel+prêt bancaire	4	9	
	47	100	TOTAL

Il est donc ressorti à travers notre enquête, que la source principale de l'investissement des pharmaciens questionnés était personnelle, dans 47% des cas. Seuls deux d'entrent eux avaient eu recours à un prêt bancaire.

IV-5/ LA REPARTITION DE L' INVESTISSEMENT

IV-5-1/ LE LOCAL :

Ainsi que pour de nombreux points des normes sont établies pour la superficie des officines comme il l'est indiqué ci-après :

Une officine doit avoir une surface bâtie minimale de 77m² avec une surface de vente de 24m² au minimum. Elle doit avoir en outre :

- le bureau du pharmacien ;
- la grande réserve de produits pharmaceutiques et d'objets de pansements ;
- le préparatoire (lieu réservé pour les préparations et leur conditionnement avec une réserve de droguerie, d'herboriste et de verrerie) ;
- des toilettes (18, ART32 pp48, op cit) .

Tableau5 : l'investissement au niveau du local

INVESTISSEMENT (frs)	EFFECTIF	%	
Entre [0 et 400.000 [4	27	
Entre [400.000 et 800.000 [3	20	
Entre [800.000 et 1.200.000]	1	7	
Supérieur à 1.200.000frs	7	46	
	15	100	TOTAL

Lors de notre enquête on s'est rendu compte que la quasi- totalité des pharmaciens étaient locataires :

Sur 45 ayant répondu à cette question 2 (4%) seulement étaient propriétaires. Cela paraît assez évident car le budget de départ du pharmacien est assez restreint et conduit plutôt à faire des aménagements que construire. On constate que dans 46% des cas, les pharmaciens ont dépensé plus de 1.200.000 frs dans l'aménagement de leur local.

IV-5-2/ L'INVESTISSEMENT AU NIVEAU DU MOBILIER :

Les résultats de l'enquête sont les suivants :

Tableau6 : l'investissement au niveau du mobilier

INVESTISSEMENT (frs)	EFFECTIF	%	
Entre [0 et 250.000 [1	5	
Entre [250.000 et 500.000 [2	11	
Entre [500.000 et 750.000 [5	26	
Entre [750.000 et 1.000.000]	10	53	
Supérieur à 1.000.000frs	1	5	
	19	100	TOTAL

Il est variable en fonction du budget de départ et des goûts de tout un chacun. *En effet rien qu'au niveau des chaises on peut aller de la simple chaise en fer jusqu'à la splendide chaise en cuir fourrée de mousse. De même pour les étagères il y a de plus en plus de variétés sur le marché. On peut citer les derniers cris intégrant des jeux de lumière très attrayant et donnant une certaine ambiance à l'officine. 53% des cas ont investi entre 750.000 et 1.000.000 frs dans le mobilier. Un seul pharmacien a investi moins de 250.000 frs, et un autre plus du million.*

IV-5-3/ L'INVESTISSEMENT AU NIVEAU DE L'EAU ET DE L'ELECTRICITE :

Au cours de l'enquête nous avons rencontré un seul cas qui avait fait l'installation de l'électricité pour une somme de 245.000frs.

Cela s'explique par le fait que la majorité des pharmaciens rencontrés sont locataires et rentrent dans des locaux déjà électrifiés.

De même au niveau de l'eau nous avons rencontré peu de cas, 5 dont l'investissement ne dépassait pas 250.000frs.

IV-5-4/ L'INVESTISSEMENT AU NIVEAU DES DOCUMENTS :

Un certain nombre de documents sont exigé dans une officine, mais où peut-on se les procurer et à quel prix ?

Les réponses des pharmaciens ont permis d'établir ceci :

Tableau7 : lieu d'achat des documents

LIEU	FREQUENCE	%	
Laborex	16	47	
France	15	44	
PPM	3	9	
	34	100	TOTAL

Laborex(47% des cas) et la France(44% des cas) sont les deux principales sources d'achat des documents pharmaceutiques.

Tableau8 : l'investissement au niveau des documents

INVESTISSEMENT (frs)	EFFECTIF	%	
Entre [0 et 200.000 [4	36	
Entre [200.000 et 400.000]	5	46	
Supérieure à 400.000frs	2	18	
	11	100	TOTAL

Dans 9 cas sur 11, l'investissement au niveau des documents a été inférieur ou égale à 400.000 frs.

La bibliothèque professionnelle du pharmacien doit comporter:

-La dernière édition d'une des pharmacopées autorisées avec ses suppléments ;

- Un manuel du préparateur en pharmacie ;
- Le vidal ou tout autre répertoire de produits pharmaceutiques (18, ART37 pp48, op cit) .

IV-5-5/ L'INVESTISSEMENT AU NIVEAU DE L'EQUIPEMENT :

De même que précédemment, il y a une liste officielle concernant l'équipement des officines.

le pharmacien doit avoir dans son officine le matériel suivant :

- une balance de précision ;
 - une balance Roberval ;
 - deux mortiers en porcelaine ou en verre ;
 - deux capsules ;
 - trois entonnoirs de tailles différentes ;
 - trois éprouvettes graduées ;
 - deux spatules et deux agitateurs ;
 - deux paquets de papier filtre ;
 - un ou des extincteur(s)
- dans le préparatoire il doit y avoir :
- des flaconnages ;
 - des flaconnages compte-gouttes ;
 - des pots en porcelaine ou en plastique ;
 - des rouleaux d'étiquettes (18, ART33-34 pp48, op cit)

Lors de notre enquête nous avons obtenu les résultats suivant :

Tableau9 : lieu d'achat de l'équipement

LIEU	FREQUENCE	%	
France	12	37	
PPM	10	30	
Marché local	8	24	
Médi-diet	3	9	
	33	100	TOTAL

37% des cas ont acheté leur équipement en France, et le reste se sont approvisionné sur place, principalement au niveau de la PPM(30%) et du marché local(24%).

Tableau10 : l'investissement au niveau de l'équipement

INVESTISSEMENT (frs)	EFFECTIF	%	
Entre [0 et 500.000 [5	62	
Entre [500.000 et 1.000.000]	2	25	
Supérieur à 1.000.000frs	1	13	
	8	100	TOTAL

Dans la majorité des cas (62%), l'investissement au niveau de l'équipement a été inférieur à 500.000 frs.

IV-5-6/ L'INVESTISSEMENT AU NIVEAU DE L'INFORMATIQUE :

C'est un outil assez récent qui prend une place de plus en plus importante dans l'officine du fait des multiples possibilités offertes. En moyenne, on trouve deux ordinateurs par officine, le plus souvent disposés dans la surface de vente et dans le bureau du pharmacien.

Tableau11 : lieu d'achat du matériel et les types de logiciels utilisés

LIEU	FREQ	%	TYPE	FREQ	%	
Microlab	9	50	Furaso	12	75	
France	5	28	Prestige 2000	2	13	
Elci	2	11	Soft design	1	6	
Burotic service	2	11	Giprophar	1	6	
	18	100		16	100	TOTAL

Les lieux d'approvisionnement, le matériel et les logiciels utilisés sont d'origine assez variable comme nous l'indique les résultats obtenus .

Mais il ressort que le lieu d'approvisionnement principal en informatique est Microlab(50% des cas), et que le logiciel le plus utilisé est Furaso(75% des cas).

Tableau12 : l'investissement au niveau de l'informatique

INVESTISSEMENT (frs)	EFFECTIF	%	
Entre [1.000.000 et 2.000.000 [3	37	
Entre [2.000.000 et 3.000.000 [2	25	
Entre [3.000.000 et 4.000.000]	2	25	
Supérieur à 4.000.000frs	1	13	
	8	100	TOTAL

L'investissement apparaît assez variable selon les cas rencontrés. L'investissement minimum est de 1.000.000 frs, et un seul pharmacien a investi au-delà de 4.000.000 frs.

IV-5-7/ L'INVESTISSEMENT AU NIVEAU DE L'ENSEIGNE :

Il est ressorti lors de nos travaux que les pharmaciens accordaient de plus en plus d'importance à cet aspect qui joue un rôle prépondérant dans la conquête de la clientèle. En effet vu le nombre grandissant des officines, la devanture de l'officine devient un des points sur lesquels les pharmaciens maximisent le plus pour faire la différence avec les autres.

C'est ainsi qu'on voit l'apparition d'enseignes signalétiques complètement automatisées, lumineuses, clignotantes, dotées de systèmes donnant l'heure, la température et divers autre paramètres expliquant la variété des prix obtenus lors de notre enquête.

Tableau13 : l'investissement au niveau de l'enseigne

INVESTISSEMENT (frs)	EFFECTIF	%	
Entre [0 et 400.000 [8	47	
Entre [400.000 et 800.000 [1	6	
Entre [800.000 et 1.200.000]	2	12	
Supérieure à 1.200.000frs	6	35	
	17	100	TOTAL

47% des cas observés ont investi moins de 400.000 frs, et à l'autre extrémité 35% des cas ont un investissement supérieur à 1.200.000 frs.

IV-5-8/ AUTRES TYPES D'INVESTISSEMENTS :

Il est évident qu'on ne peut pas tout prévoir mais il nous a semblé utile de mentionner certains achats qui venant s'accumuler aux autres dépenses ne sont plus aussi négligeables.

Ainsi on peut citer :

- le matériel pour le nettoyage(serpillère,balais,seaux,torchons....)
- le matériel de bureau (blocs notes, cahiers, colle, calculatrices, agrafeuses, tampons, stylos....)
- un réfrigérateur
- une caisse enregistreuse
- un appareil vérifiant la validité de l'argent
- des sacs d'emballage
- des carnets à reçus pour la clientèle

etc.....

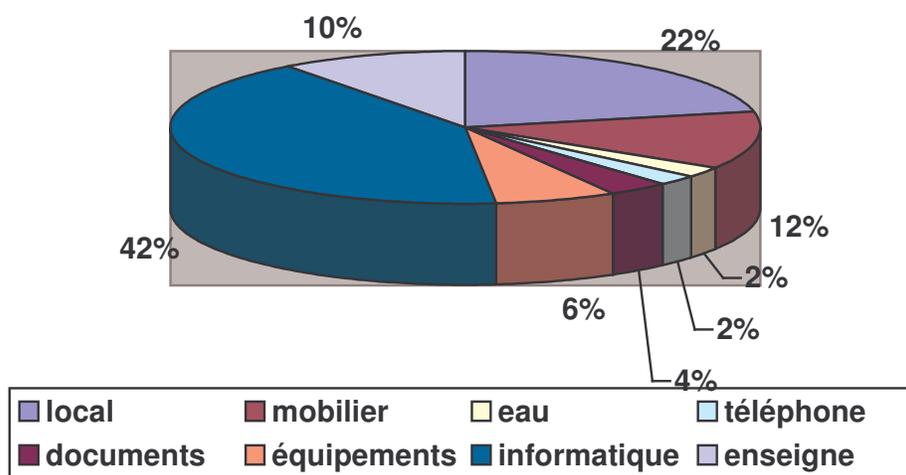
IV-5-9/ L'INVESTISSEMENT MOYEN :

Ainsi grâce aux résultats obtenus, on a pu réaliser un tableau représentant l'investissement moyen fait par les différents pharmaciens questionnés lors de leur installation.

Tableau14 : l'investissement moyen au cours de l'installation

TYPE D'INVESTISSEMENT	INVESTISSEMENT MOYEN(frs)	%	
Local	1.316.227,429	22	
Mobilier	732.352,941	12	
Eau	139.800	2	
Téléphone	119.857,14	2	
Documents	213.333,33	4	
Equipements	392.254,375	6	
Informatique	2.510.000	42	
Enseigne	615.000	10	
	6.038.825,215	100	TOTAL

Figure 3 : l'investissement moyen au cours de l'installation



Après analyse des données, l'informatique est le domaine qui apparaît le plus coûteux, représentant en moyenne 42%(2.510.000 frs) de l'investissement total. L'investissement au niveau du local arrive en

deuxième position, avec une valeur moyenne de 1.316.227,429 frs, soit 22% de l'investissement total. L'investissement au niveau du mobilier(12%) et de l'enseigne(10%) n'est pas négligeable non plus.

IV-6/ LE RECRUTEMENT DU PERSONNEL

La structure à contacter pour l'embauche de personnel est l'A.N.P.E (ex O.N.M.O.E) comme le stipule l'ART9 (in ONMOE, 1994) : les employeurs feront connaître leurs besoins au Service de la Main-d'œuvre et de l'Emploi. Il est important de savoir que les travailleurs sont classés en 11 catégories et échelons (A,B,C) suivant la CCF DU COMMERCE RELATIVE AUX CLASSIFICATIONS. **cf annxe2**

A titre d'exemple on peut citer :

-que le pharmacien assistant sera classé dans la 11^{ème} catégorie.

-que vendeur en fonction de son niveau pourra être classé :

-dans la 3^{ème} catégorie en tant que vendeur

auxiliaire

-dans la 5^{ème} catégorie en tant que vendeur qualifié

-dans la 6^{ème} catégorie en tant que vendeur

principal

-que le caissier également en fonction de son niveau pourra être classé dans la 6^{ème} ou 7^{ème} catégorie.

-que le manœuvre sera classé à la 1^{ère} catégorie, à l'échelon A ou B suivant son ancienneté dans l'officine.

Il faut savoir que vous disposez d'une période d'essai variable selon la catégorie des employés que vous désirez embaucher.

L'ART10 (in ONMOE, 1994) établit que la période d'essai est de :

-1 semaine légale pour le personnel payé à l'heure ou à la journée ;

-1 mois pour les employés des catégories 1 à 8 incluses ayant déjà travaillé ;

-3 mois pour les employés des catégories 1 à 8 incluses n'ayant jamais travaillé ;

-3 mois pour les employés de la catégorie 9 et au-delà.

Pendant la période d'essai, les parties ont la faculté réciproque de rompre le contrat sans préavis, ni indemnité.

L'ARTL.30 (in MEFPT, 1996) précise que l'engagement à l'essai doit être expressément stipulé par écrit. Cet engagement comporte :

-l'emploi et la catégorie professionnelle du travailleur ;

-la durée de l'essai qui, en principe, est égale à la durée du préavis, mais peut cependant être plus longue dans la limite, renouvellement compris, d'un maximum de six mois.

Vous disposez donc d'un certain temps avant de faire des contrats types avec vos employés, ce qui vous permettra d'avoir une certaine impression sur le personnel embauché, et en cas de vous en séparer sans tracasseries.

Il important de noter que lors de notre enquête, à la question, quelles structures allez-vous contacter pour l'embauche d'un nouvel employé, la quasi totalité des pharmaciens ont répondu aucune.

Les tableaux suivant nous donnent des indications sur les salaires du personnel présent dans les officines :

Tableau15 : le salaire de l'assistant

SALAIRE (frs)	EFFECTIF	%	
Entre [0 et 100.000frs]	14	82	
Supérieur à 100.000	3	18	
	17	100	TOTAL

Dans 14 cas sur 17, le salaire de l'assistant est inférieur ou égale à 100.000 frs, tout en signalant que la majorité des assistants gagnent 100.000 frs.

Tableau16 : le salaire du préparateur

SALAIRE (frs)	EFFECTIF	%	
Entre [30.000 et 40.000 [3	33	
Entre [40.000 et 50.000]	5	56	
Supérieur à 50.000frs	1	11	
	9	100	TOTAL

Dans la majorité des cas(56%), le préparateur touche entre 40.000 et 50.000 frs

Tableau17 : le salaire du vendeur

SALAIRE	EFFECTIF	%	
Entre [20.000 et 30.000frs[2	7	
Entre [30.000 et 40.000frs[6	22	
Entre [40.000 et 50.000frs]	15	56	
Supérieur à 50.000frs	4	15	
	27	100	TOTAL

De même que pour le préparateur, la majorité(56%) des vendeurs rencontrés gagnent entre 40.000 et 50.000 frs.

Tableau18 : le salaire du caissier

SALAIRE(frs)	EFFECTIF	%	
Entre [30.000 et 50.000[5	25	
Entre [50.000 et 70.000[9	45	
Entre [70.000 et 90.000]	4	20	
Supérieur à 90.000	2	10	
	20	100	TOTAL

Dans 9 cas sur 20, le salaire du caissier se situe entre 50.000 et 70.000 frs.

Seuls deux d'entre eux ont un salaire supérieur à 90.000 frs.

Tableau19 : le salaire du gardien

SALAIRE(frs)	EFFECTIF	%	
Entre [10.000 et 20.000[5	22	
Entre [20.000 et 30.000[11	48	
Entre [30.000 et 40.000]	4	17	
Supérieur à 40.000	3	13	
	23	100	TOTAL

Il semble apparaître, qu'en moyenne le salaire du gardien se situe entre 20.000 et 30.000 frs.

Tableau20 : le salaire du manœuvre

SALAIRE(frs)	EFFECTIF	%	
Entre [5.000 et 15.000[4	57	
Entre [15.000 et 25.000]	1	14	
Supérieur à 25.000	2	29	
	7	100	TOTAL

Sur 7 manœuvres rencontrés, 4 ont un salaire compris entre 5.000 frs et 15.000 frs, sans jamais les atteindre.

Tableau21 : le salaire du coursier

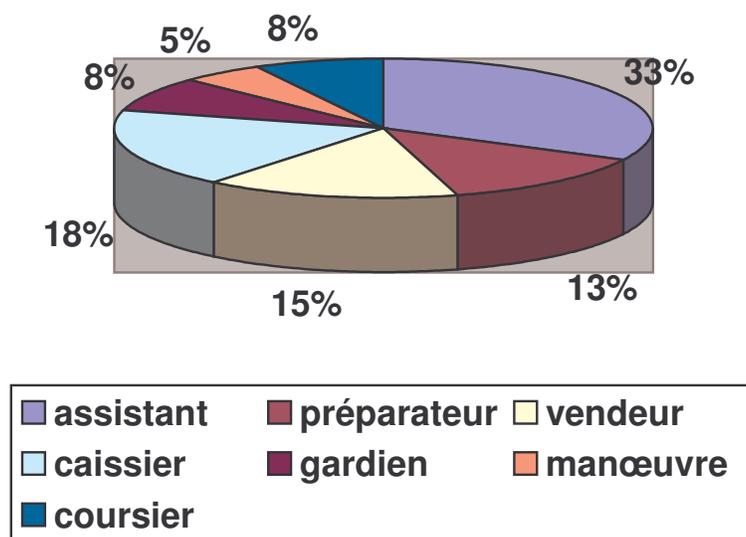
SALAIRE(frs)	EFFECTIF	%	
Entre [10.000 et 20.000[1	17	
Entre [20.000 et 30.000]	4	66	
Supérieur à 30.000	1	17	
	6	100	TOTAL

Sur 6 cas rencontrés, 4 coursiers touchent entre 20.000 et 30.000 frs.

Au cours de l'enquête nous avons rencontré un seul cas où le personnel embauché était un chauffeur qui touchait 20.000frs comme salaire mensuel. Le tableau suivant fait ressortir le salaire moyen des différents types de personnel rencontré dans les officines et leur nombre moyen par officine :

Tableau22 : le salaire moyen du personnel d'officine

TYPE	NBR MOY/OFFICINE	SALAIRE MOYEN	%	
Assistant	1	104.524	33	
Préparateur	1	42.000	13	
Vendeur	2	48.876,48	15	
Caissier	1	59.064,52	18	
Gardien	1	25.400	8	
Manœuvre	1	16.071	5	
Coursier	1	25.000	8	
		320.936	100	TOTAL

Figure4 : le salaire moyen du personnel d'officine

L'assistant est de loin celui qui gagne le mieux dans l'officine (33% du salaire global des employés), suivi du caissier et du vendeur. Le manoeuvre apparaît celui étant le plus faiblement payé (5% de la masse salariale globale).

Au Mali comme dans tous les pays il existe le S.M.I.G qui correspond au Salaire Minimum Interprofessionnel Garanti, salaire de la plus basse catégorie c'est à dire la première. Il est actuellement de 23535Fr. L'**annexe3** représente la grille des salaires actualisés de la convention collective fédérale du commerce. C'est sur cette base que doit se faire le paiement des travailleurs. Pour avoir le montant du salaire brut un réajustement doit se faire de la manière suivante :

- Choisir dans la première colonne, la catégorie professionnelle pour laquelle vous voulez établir le salaire. *Choisissons par exemple la 6eme catégorie.*
- Lire la valeur correspondante dans la dernière colonne (Total Brut). *Dans notre cas la valeur est 29387*
- Calculer 5% de la valeur. *On aura donc 5% de 29387=1469*
- Additionner ces 5% à la valeur de départ. *Soit 1469+29387=30856*
- Prendre 7% du résultat obtenu. *Ce qui donne 7% de 30856=2159*
- Additionner ces 7% au résultat obtenu. *Soit 2159+30856=33015*

-La valeur obtenue est le SALAIRE BRUT . *Dans notre cas le Salaire Brut des travailleurs de la 6eme catégorie est de 33015frs.*

Ainsi l'instauration des salaires doit se faire sur cette base. Lors de notre enquête, 5 pharmacies se sont référées à la grille salariale de la convention collective fédérale du commerce pour établir les salaires. Les autres 39 ont instauré les salaires en s'inspirant des salaires du personnel des pharmacies déjà en place.

Connaissant maintenant la durée légale de la période d'essai et la grille salariale en vigueur vous pourrez ainsi recruter, payer, et observer votre personnel dans la légalité la plus totale sans souci de réprimandes.

L'ARTL. 31 (in MEFPT, 1996) précise que le travail exécuté pendant la période d'essai doit être payé aux taux de la catégorie professionnelle correspondant à l'emploi pour lequel le travailleur a été engagé.

IV-7/ LA PREMIERE COMMANDE

La première commande n'est pas souvent évidente car on ne sait jamais précisément quels articles commander et quelles sont les bonnes quantités. De plus avec la diversité des grossistes répartiteurs, un autre problème se pose : lequel choisir ? En plus, la concurrence étant de plus en plus rude il y a une tendance actuelle à une uniformité des prix des médicaments sur le marché ce qui rend encore le choix plus difficile. Mais il semble que certains produits ont une rotation plus grande que d'autre ce qui permet déjà de cibler sa commande. Ainsi lors de notre enquête nous avons demandé aux pharmaciens quels étaient leurs 50 médicaments les plus vendus, afin de pouvoir orienter le pharmacien qui s'installe pour sa première commande. 27 pharmaciens ont joué le jeu. L'analyse des résultats a permis de constater qu'il y avait 30 médicaments qui se démarquaient des autres comme nous l'indique le tableau suivant :

Tableau23 : les médicaments les plus vendus

N°	Désignation	Forme	Fréquence	Prix unitaire(Frs)
1	Amoxicilline 125mg	sirop	27	770
2	Efférgan 500mg	comprimé	24	1250
3	Chloroquine	sirop	24	650
4	Aspégic 100mg	sachet	24	1200
5	Paracétamol	comprimé	23	200
6	Aspirine	comprimé	23	1085
7	CA-C1000	comprimé	23	1665
8	Métronidazol	comprimé	22	275
9	Di-antalvic	comprimé	22	1710
10	Camoquine	sirop	21	1750
11	Maalox 100ml	sirop	21	1580
12	Bécozyme	injectable	21	225
13	Doliprane 500	comprimé	21	1515
14	Maloxine	comprimé	20	550
15	Quinimax	comprimé	20	3675
16	Bactrim	sirop	19	1935
17	Très-orix 100ml	sirop	18	1960
18	Vogalène	injectable	17	325
19	Nivaquine	comprimé	16	250
20	Cotrimoxazol	sirop	16	810
21	Fumafer	comprimé	16	480
22	Phosphalugel	sachet	15	3000
23	Saridon	comprimé	15	990
24	Diclofénac	comprimé	14	300
25	Rocgel	sirop	14	3320
26	Mycolog	pommade	14	1400
27	Polaramine	comprimé	13	1280
28	Balembo	sirop	13	625
29	Bétadine jaune	solution	12	1435
30	Auréomycine 1%	pommade	12	300

Au niveau du prix des médicaments, nous avons observé une certaine constance d'une officine à l'autre. Dans les rares cas où les prix divergeaient pour le même produit, nous avons réalisé une moyenne. Les prix des médicaments donnés

dans le tableau, correspondent donc aux prix moyens pratiqués dans les 27 officines ayant répondu à cette question.

Le médicament le plus vendu est l'Amoxicilline 125mg sirop qui est un antibiotique.

Parmi les 10 médicaments les plus vendus, on dénombre 5 qui sont des antalgiques.

La forme comprimé est la plus prescrite, suivi de la forme sirop.

Troisième partie :

L'OUVERTURE OFFICIELLE DE L'OFFICINE

C'est la phase qui correspond au démarrage des activités, au contact avec la clientèle. C'est donc une étape primordiale car il faudra être vigilant sur de nombreux petits détails qui permettront d'asseoir une base solide et de gagner la confiance de la clientèle.

- **La pancarte signalétique de votre officine** : il faut que la pancarte indiquant le nom de l'officine soit lisible à une distance raisonnable, donc assez grande, et que le numéro de téléphone soit visible, ne soit pas caché par un arbre ou tout autre obstacle que ce soit, de façon à ce qu'il puisse être lu au simple coup d'œil par un automobiliste ou un motocycliste passant à une vitesse moyenne devant votre officine.

Toute officine doit porter de façon apparente le nom du ou des pharmaciens titulaires ou gérants et doit être signalée de façon visible par la Croix Verte combinée avec la coupe d'hygiène et le serpent d'Epidaure (18, ART31 pp48, op cit) .

- **Les heures d'ouverture et de fermeture** : C'est un point qui pose problème car il n'y a aucune disposition légale prise à ce sujet. De ce fait l'instauration des heures d'ouverture et de fermeture se fait de manière anarchique, au bon vouloir de tout un chacun. Les résultats de l'enquête ont permis de dresser les constats suivants :

Tableau24 : les heures d'ouverture et de fermeture

OUVERTURE	EFFECTIF	%	FERMETURE	EFFECTIF	%	
6 :30	1	2	19 :00	1	2	
7 :00	8	15	21 :00	2	4	
7 :30	17	33	21 :30	1	2	
8 :00	24	46	22 :00	8	15	
8 :30	1	2	23 :00	23	44	
9 :00	1	2	23 :30	6	12	
			0 :00	8	15	
			2 :00	2	4	
			3 :00	1	2	
	52	100		52	100	TOTAL

Il est ressorti qu'en moyenne les officines ouvraient à 7:40 et fermaient à 18:36. Cependant, il faudra tenir compte de la durée légale du travail pour fixer vos horaires car vos employés ne doivent pas dépasser un certain volume horaire par semaine. Au Mali la durée légale du travail est de 40 heures / semaine comme le stipule l'ART20 (*in* ONMOE, 1994) Néanmoins, l'ART A.136.2 (*in* MEFPT, 1996) spécifie que la durée légale du travail est 45 heures / semaine dans le cas des officines, cliniques, hôpitaux, et autres établissements similaires.

• **L'instauration du prix des médicaments :**

Il y a liberté de prix concernant les biens, produits, et services sur toute l'étendue du territoire national (17, ART2 pp32, op cit)

Mais, bien que les prix des médicaments ne soient pas réglementés dans le secteur privé, l'Etat a signé une convention avec les partenaires du secteur privé permettant de fixer les prix de vente au public.

Cette convention concerne les spécialités, les génériques, et les médicaments essentiels.

Lorsque le pharmacien achète son médicament au grossiste et le vend au public, sa marge bénéficiaire est de :

- 33% pour les spécialités
- 45,98% pour les génériques
- 49,50% pour les médicaments essentiels (6)

Concernant la parapharmacie et les autres articles vendus en pharmacie il y a une totale liberté de prix. Cependant, la vente à perte est interdite, c'est à dire que toute revente en état de biens ou de produits à un prix inférieur à son prix d'achat est interdite (17, ART17 pp34, op cit)

Il y a certaines dispositions pratiques à prendre concernant les articles vendus comme il l'est spécifié ci-dessous.

Tout vendeur de produits ou tout prestataire de services doit, par voie de marquage, d'étiquetage ou d'affichage ou par tout autre procédé approprié, informer le consommateur sur les prix et les conditions de vente (17, ART3 pp32, op cit) .

- **Le domaine d'activité de la pharmacie :** C'est une obligation pour le pharmacien de savoir ce qu'il a le droit de vendre ou pas, les dispositions à prendre quant à la délivrance de certains médicaments. Au niveau de la D.P.M le pharra pourra se procurer :

- La Nomenclature Nationale des médicaments à usage Humain et Vétérinaire autorisé au Mali

- La liste Nationale des médicaments génériques autorisés au Mali

- La liste Nationale des médicaments essentiels par niveaux au Mali

- La liste des médicaments classés en liste I (ancien tableau A = substances toxiques) , en substances stupéfiantes (ancien tableau B), et en listeII (ancien tableau C=substances dangereuses).

Ces listes sont régulièrement mises à jour (en général tous les 2 ans).

L'annexe4 représente ce qui est exclusivement du ressort du pharmacien et ce qui ne l'est pas(18)

L'annexe5 complète la liste des articles autorisés dans les officines. Elle donne également la définition de l'officine, ainsi qu'une série de définition de notions utiles, à avoir à porter de main, tel que celles du médicament, des spécialités et autre...(18)

L'annexe6 représente les modalités de délivrance des ordonnances, notamment celles des substances vénéneuses (18)

- **Cas des étudiants et des préparateurs en pharmacie :** Les pharmaciens sont autorisés à se faire aider par des préparateurs en pharmacie ou par des étudiants en pharmacie dans la tenue de leurs établissements (18, ART42 pp34, op cit) .

- **En cas d'absence du pharmacien titulaire :** Il peut arriver que pour diverses raisons que ce soit(voyage pour un mariage, décès, naissance...) vous deviez vous absenter, il faudra alors tenir compte des textes en vigueur dans ce domaine : La durée légale du remplacement ne peut excéder un an.
 1. Pour une absence de moins de huit(8) jours, le remplacement doit être effectué par l'une des personnes ci-après :
 - un pharmacien titulaire d'une décision l'autorisant à travailler dans le privé ;
 - un étudiant en pharmacie ayant validé sa cinquième année
 - un collaborateur diplômé du pharmacien titulaire de l'officine, au cas où plusieurs pharmaciens travaillent dans la même officine
 2. Pour une absence de huit(8) jours à trois (3) mois :
 - l'absence doit être signalée au service chargé de l'inspection des pharmacies et au conseil régional de l'ordre ;
 - le remplacement peut être effectué par les mêmes personnes citées en 1
 3. Pour une absence de trois(3) mois à un (1) an, le remplacement ne peut être assuré que par un pharmacien diplômé sans activité professionnelle (18, ART74 pp52, op cit) .

Quatrième partie :

LES DISPOSITIONS PRATIQUES A PRENDRE SUR LE PLAN JURIDIQUE, FISCAL, ET SOCIAL 2 MOIS APRES L'OUVERTURE DE SON ETABLISSEMENT

IV-8/ L'ATTESTATION AU NIVEAU DU NOTAIRE

En effet, il vous faudra un acte notarié attestant l'existence de votre établissement.

IV-9/ LA DECLARATION D'EXISTENCE AU NIVEAU DES IMPOTS

Sur le plan fiscal, le pharmacien doit payer régulièrement des impôts. Il lui faudra pour cela, envoyer un acte notarié attestant son ouverture au centre des impôts le plus proche de son emplacement. Cette déclaration d'ouverture permettra d'avoir un numéro d'immatriculation au niveau des impôts. A titre indicatif, à Bamako il existe 9 centres d'impôts répartis de façon homogène dans les 6 communes comme suit :

- Le Centre I, localisé dans la commune I
- Les Centres IIa, IIb localisés dans la commune II
- Les Centres IIIa, IIIb, IIIc localisés dans la commune III
- Le Centre IV, localisé dans la commune IV
- Le Centre V, localisé dans la commune V
- Le Centre VI, localisé dans la commune VI

Le pharmacien aura à payer deux types de taxes : les taxes indirectes et les taxes directes.

IV-9-1/ LES TAXES INDIRECTES :

- La contribution forfaitaire à la charge de l'employeur (C.F.E) : cette taxe représente 7% du salaire brut mensuel de l'employé
- La taxe de logement (T.L) : elle représente 1% du salaire brut mensuel de l'employé.
- La taxe de formation professionnelle (T.F.P) : elle représente 0,5% du salaire brut mensuel de l'employé.
- Les impôts sur les traitements et salaires (I.T.S) : Ce sont des impôts calculés en fonction de la situation familiale de chaque employé(célibataire, marié, nombre de personnes à charges....)
- Le reversement de la taxe sur la valeur ajoutée (T.V.A) : le pharmacien sert d'intermédiaire entre le client et l'Etat. Elle est de 18% de la valeur ajoutée.

Toutes ces taxes sont payées mensuellement, les taxes du mois en cours devant être payées avant le 15 du mois suivant.

IV-9-2/ LES TAXES DIRECTES :

- La patente : L'ART243 (in MFCNDI, 1995) stipule que dans le cas de l'ouverture d'un nouvel établissement, le paiement de la patente se fera comme suit :

-1^{ère} année : exonération de 100% de la valeur de patente

-2^{ème} année : exonération de 50% de la valeur de la patente

-3^{ème} année : exonération de 25% de la valeur de la patente

-4^{ème} année : paiement de la patente au tarif normal

Il est ressorti à travers notre enquête que les pharmaciens avaient bénéficié de cet avantage. Le paiement est annuel.

- L'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux (B.I.C)
Chaque année, le pharmacien doit déposer les états financiers. Le résultat du bilan sera soit positif (il y a donc bénéfice), soit négatif (il y alors déficit).

Cas où il y a bénéfice :

-**personne physique** : l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux sera de 25% .

-**personne morale** : On parle d'impôt sur les sociétés (I.S) qui est alors de 35% du bénéfice.

Cas où il y a déficit : l'impôt représentera 0,75% du chiffre d'affaire, hors taxes.

L'ART204 (in SGG, 1999) précise que si le chiffre d'affaire de l'officine est supérieur à 30 MILLIONS, l'impôt dû ne peut être inférieur à 1.200.000 frs.

L'annexe7 représente un formulaire type que vous aurez à remplir au niveau des impôts.

IV-10/ L'INSCRIPTION AU NIVEAU DU REGISTRE DE COMMERCE

Sur le plan juridique

Il est fait obligation à tout commerçant, que ce soit sous le statut de personne physique ou morale, de s'immatriculer au registre de commerce (17, ART16 pp3, op cit) .

Dans le cas de personne physique il faudra fournir :

1. Extrait de naissance
2. Extrait de casier judiciaire
3. Certificat de Nationalité
4. Certificat de résidence
5. Patente
6. Certificat de demande d'immatriculation des Impôts
7. Demande timbrée à 100 frs
8. Frais d'inscription : 9500 frs
9. Agrément

Dans le cas de personne morale il faudra fournir :

1. Statuts de la société
2. Certificat de demande d'immatriculation
3. Pièces suivantes pour le premier responsable :
 - Extrait de naissance
 - Extrait de casier judiciaire
4. Frais d'inscription : 15000 frs

L'annexe8 correspond au formulaire type à remplir pour obtenir son immatriculation au niveau du code du commerce (17)

Concernant l'immatriculation, il est utile de savoir qu'un mois au plus, et quinze jours au moins avant le dépôt de la demande, il faudra adresser un avis à insérer dans un journal habilité à publier les annonces légales (17, ART26 pp6, op cit).

IV-11/ LA TENUE DES LIVRES DE COMMERCE

Le pharmacien en tant que commerçant est tenu d'avoir des documents comptables comme il l'est stipulé ci-dessous :

- Le livre journal
- Le livre des inventaires
- Le registre des taxes sur le chiffre d'affaire
- Le livre de paie

Ces archives doivent être conservées pendant cinq(5) ans (18, ART38 pp48, op cit).

A **l'annexe9**, le code du commerce va apporter des précisions sur les livres que doivent détenir les commerçants (17)

IV-12/ OBLIGATION D'ETABLIR UN BAIL COMMERCIAL

Le chapitre II du code du commerce relatif aux baux à usage commercial, industriel, artisanal ou professionnel, stipule à son ART85 : l'accord des parties au bail, personnes physiques ou morales, publiques ou privées ou mixtes, est constaté par un contrat. Ce contrat est obligatoirement un acte authentique(7)

Cf annexe10 pour la liste des pièces constitutives du contrat de bail type.

Il faut savoir que la durée de bail ne peut être inférieure à 1an et supérieure à 3ans (17, ART72 pp13, op cit) .

La durée d'un renouvellement de bail est de 3ans au moins et de 9ans au plus (17, ART94 pp15, op cit) .

IV-13/ L'ETABLISSEMENT DE CONTRAT DE TRAVAIL

Lorsque la période d'essai est terminée, il est tenu à l'employeur de faire un contrat de travail.L'ARTL.18 (in MEFPT, 1996) stipule que le contrat de travail à durée déterminée est un contrat dont la durée est précisée à l'avance suivant la volonté des parties.

L'ARTL.21 (in MEFPT, 1996) rajoute que le contrat de travail à durée déterminée ne peut être conclu pour une durée supérieure à deux ans.

Le contrat à durée déterminée de plus de trois mois doit être déposé par l'employeur à l'inspection du travail du ressort avant tout commencement d'exécution du contrat.

En se référant à l'**annexe11** vous aurez une idée de l'exemplaire type du contrat de travail élaboré par l'inspection du travail.

IV-14/ LA DECLARATION AU NIVEAU DE L'I.N.P.S

Il est tenu à tout employeur ayant à sa charge un ou plusieurs travailleurs de les faire immatriculer à l'Institut National de Prévoyance Sociale, cela en application de la LOI N°99-041du12août1999 portant sur le Code de Prévoyance Sociale en République du Mali.

La demande est établie sur imprimé réglementaire fourni par l'administration. **cf annexe12**. Le requérant est tenu au paiement d'un quota d'affiliation à l'I.N.P.S de 22% de la masse salariale des travailleurs.(7)

IV-15/ LA DECLARATION AU NIVEAU DE L'A.N.P.E
(Agence Nationale Pour l'Emploi)

Les dispositions du code du travail font obligation à tout employeur ayant des employés sous son autorité de les immatriculer à l'A.N.P.E en vue de leur faire établir un carnet de travail qui doit être gardé par l'employeur pendant toute la durée du contrat. Il doit être remis dûment rempli au travailleur lors de la rupture des relations de travail après avoir fait viser le carnet préalablement par l'Agence National Pour l'Emploi. L'ART360 du CDT fait obligation à toute personne devant ouvrir un établissement de faire la déclaration à l'Agence National Pour l'Emploi. (7)

Il vous sera demandé de fournir une copie authentique d'un notaire attestant l'ouverture de votre établissement et de remplir un formulaire dont vous avez un exemplaire type à l'**annexe13**.

L'**annexe14** représente les carnets de travaux fournis par l'A.N.P.E pour les nationaux(couleur beige) et les étrangers(couleur verte).

Dans le domaine de la gestion il y a certaines idées directrices qui permettent de guider le gestionnaire dans son travail quotidien. On peut ainsi citer :

-Bien gérer son stock, c'est bien commander : acheter ce qui se vend, en quantité ni trop faible, ni trop forte.

-Bien gérer son stock, c'est adapter ses quantités de commandes aux délais de paiement des fournisseurs.

-Bien gérer son stock, c'est étudier au plus juste le stock de sécurité.

Il existe des formules établies qui faciliteront le travail du pharmacien dans la gestion de son officine. On cite :

$$a) \text{ Le stock moyen : } S_m = \frac{C}{2n} + H$$

C = consommation annuelle n = nombre de livraisons

H = stock de protection

$$b) \text{ Le taux de rotation } = \frac{\text{Consommation annuelle}}{\text{stock moyen}}$$

c) La quantité à commander Q :

$$Q = S (d + p) + S_a - (M + q')$$

S = consommation moyenne mensuelle

d = délai de livraison en mois

p = période de commande en mois

S_a = stock de protection « a » donnant le nombre de mois de consommation moyenne mensuelle « S » qu'il couvre

d) Le stock de protection :

$$S_p = S * p$$

S = consommation moyenne mensuelle

P = période de commande en mois

e) Le stock critique :

$$Sc = S(d + a)$$

S = consommation moyenne mensuelle

d = délai d'approvisionnement en mois

a = stock de protection en mois de consommation moyenne mensuelle

Le pharmacien dispose également de l'informatique pour la gestion de son officine. En effet c'est un outil qui devient quasi indispensable tant il simplifie la tâche du gestionnaire. Les logiciels de gestion sont tellement performants qu'ils sont capables de sortir à n'importe quel moment des données que manuellement vous obtiendrez au bout de nombreuses heures d'effort. Certains logiciels vont même jusqu'à établir vos commandes. Ainsi avec l'informatique on peut avoir instantanément des données du style :

-La valeur et la quantité du stock ;

-La période à laquelle vos produits seront périmés

-La valeur et la quantité des articles vendus pour chaque employé

-La liste des médicaments les plus vendus

Etc.....

Il est presque impossible de dresser la liste de toutes les capacités que réalisent les logiciels actuellement. Il va sans dire qu'il faudra donc mettre tout en œuvre pour informatiser votre officine.

Un autre outil à la disposition du pharmacien est le bilan. Le bilan en dehors de son caractère « obligation fiscale » est un outil de gestion permettant une analyse pertinente de la gestion de l'officine.(4)

En effet, tout commerçant doit procéder à l'enregistrement comptable des mouvements affectant le patrimoine de son entreprise. Il doit faire un inventaire au moins une fois par an, établir des comptes annuels qui comprennent le bilan, le compte de résultat et une annexe. (17, ART159 pp27, op cit)

Mais ici, l'idée est d'utiliser le bilan pour les informations qu'il nous apporte.

Le bilan est en d'autres mots une photographie de l'officine en fin d'exercice.

Elle constate l'ensemble des biens que possède l'entreprise(l'actif) et la totalité de ses dettes (passif). La différence entre ces deux permet de dégager le résultat de l'activité.(4)

Dans le bilan on trouve à la fin d'une période donnée(12 mois) le solde(inventaire des capitaux mis en jeux). Le bilan permet de répondre à un certain nombre de questions du style :

- Combien valent les investissements de l'officine ?(fond de commerce, agencement....)
- Combien reste t-il d'emprunt à rembourser ?
- Combien possède t-on en stock ?
- Combien doivent les débiteurs de l'officine ?**
- Combien y a t-il en trésorerie ?(banque, caisse)
- etc

Le tableau suivant est un exemple type de bilan d'une officine.

Tableau26 : Exemple de bilan d'une officine (4)

ACTIF	MONTANT	PASSIF	MONTANT
<p>Actifs immobilisés (ensemble des biens qui ont une durée de vie au moins supérieure à un cycle d'exploitation)</p> <ul style="list-style-type: none"> -Logiciel -Terrain et bâtiment -Installation et agencement -Meuble et matériel de bureau -Matériel de transport -Matériel informatique <p>Actifs circulant (ensemble de bien en perpétuelles mutations. Ils se fondent et se reconstituent plusieurs fois durant l'exercice)</p> <ul style="list-style-type: none"> -Stock de marchandises -Créances clients -Avances versées aux fournisseurs -Autres créances <p>Trésorerie actif (c'est la liquidité de l'officine en banque ou en caisse et les titres aisément transformables en liquidité)</p> <ul style="list-style-type: none"> -Titres de placement -Banque -Caisse 		<p>Capitaux propres (apport financier personnel de l'officinal à la création et au cours de la vie de l'officine)</p> <ul style="list-style-type: none"> -Capital -Réserve -Bénéfice de l'exercice ou perte <p>Dettes financières (en cours emprunts à long et moyen terme contracté par l'officinal)</p> <ul style="list-style-type: none"> -Emprunt à long et moyen terme <p>Passif circulant (ensemble des engagements à court terme)</p> <ul style="list-style-type: none"> -Crédits grossistes -Autres crédits fournisseurs -Avances reçues des clients <p>Trésorerie passif (avance de liquidité faite à l'officine par les organismes financiers)</p> <ul style="list-style-type: none"> -Découverts bancaires 	

IV-17/ LE PHARMACIEN ET SON PERSONNEL

C'est l'un des aspects des plus difficiles de l'officine. La gestion humaine nécessite beaucoup de tact et de patience, car chaque employé a un niveau, un caractère et une motivation différente.

Comme il a été mentionné au paravent il faudra établir des contrats de travail au niveau de l'inspection, les déclarer à l'A.N.P.E et à l'I.N.P.S.

Il sera intéressant d'établir un règlement intérieur, en collaboration avec le personnel afin qu'ils ne puissent pas ultérieurement contester les clauses du règlement. Règlement qui sera visé par l'inspecteur du travail.

Le recueil des textes législatifs et réglementaires concernant le code du travail va statuer sur divers points concernant les travailleurs tels que :

-la fréquence du paiement des salaires : ARTL. 103 (in MEFPT, 1996) le salaire doit être payé à intervalle régulier ne pouvant excéder un mois.

-les pièces justificatives du paiement : ARTL. 104 (in MEFPT, 1996)

l'employeur est tenu de délivrer au travailleur, au moment du paiement, un bulletin individuel de paye dont les mentions doivent être reproduites sur un registre dit « registre des paiements ».

L'**annexe15** comprend des dispositions pratiques quant au bulletin de paye.

-les heures supplémentaires : ARTL. 137 (in MEFPT, 1996) toute heure effectuée au delà de la durée légale du travail donnera lieu, à défaut de convention collective ou d'accord d'entreprise ou d'établissement, à une majoration de salaire dans les conditions et selon les taux minimum suivants :

a) jours ouvrables :

10% du salaire réel global rapportant à l'exécutant du travail, lorsqu'elle se situe de jour de la 41^{ème} heure à la 48^{ème} heure incluse,

25% lorsqu'elle est effectuée de jour au-delà de la 48^{ème} heure,

50% lorsqu'elle se situe de nuit.

b) jours non ouvrables :

50% lorsqu'elle est effectuée de jour,

100% lorsqu'elle est effectuée de nuit.

-le travail de nuit : ARTL. 141 (in MEFPT, 1996) est considéré comme travail de nuit, le travail effectué entre 21heures et 5heures.

-le repos hebdomadaire : ARTL. 142 (in MEFPT, 1996) le repos hebdomadaire est obligatoire. Il est de 24heures consécutives. Il a lieu, en principe, le dimanche.

- le repos hebdomadaire par roulement : ARTA.144.1/144.2 (in MEFPT, 1996) les pharmaciens sont admis à donner le repos hebdomadaire par roulement un autre jour que le dimanche.
- le congé annuel : ARTL.148 (in MEFPT, 1996) le travailleur acquiert droit à congé après une période de travail de douze mois de service.
- le congé spécial accordé aux femmes enceintes : ARTD.189-12 (in MEFPT, 1996) les femmes ne peuvent être employées pendant une période de huit semaines au total avant et après leur accouchement.
- les syndicats professionnels : ARTL.232 (in MEFPT, 1996) les syndicats professionnels ont exclusivement pour objet l'étude et la défense des intérêts économiques, sociaux et moraux des travailleurs.
- l'absence pour activité syndicale : ARTL.254 (in MEFPT, 1996) ces absences seront payées et ne viendront pas en déduction des congés annuels.
- le lieu de la prise du repas : ARTD.170-9 (in MEFPT, 1996) il est interdit de laisser les ouvriers et les employés prendre leurs repas dans les locaux affectés au travail.

Voici quelques aspects ressortis concernant les travailleurs à la charge du pharmacien, mais de multiples autres points sont traités dans le recueil des textes législatifs et réglementaires concernant le code du travail dont il faudra se procurer obligatoirement pour connaître les droits de l'employeur et ceux des employés.

L'immatriculation de votre personnel à l'I.N.P.S va lui donner un certain nombre d'avantages sur le plan social. La LOI N°99-041 du 12 août 1999 portant Code de Prévoyance Sociale en République du Mali, permet de faire ressortir les avantages suivants :

- la prise en charge des soins occasionnés par un accident de travail : ART86 (in SGG, 2000) à l'exception des soins de première urgence qui sont à la charge de l'employeur, l'institut va verser directement le montant des frais occasionnés aux praticiens, pharmacien, auxiliaire médicaux, fournisseurs et aux formations sanitaires publiques, établissements hospitaliers, centres médicaux, d'entreprises ou inter-entreprises. Toutefois, les frais de transport peuvent donner lieu à un remboursement à la victime.
- la prime de premier établissement : ART12, 13 (in SGG, 2000) c'est une allocation qui permet au travailleur d'acquérir l'équipement nécessaire à son ménage. Elle est versée au travailleur en une seule fois sur présentation de l'acte de mariage contracté devant l'officier de l'Etat Civil.

-les allocations de maternité : ART18 (in SGG, 2000) elles sont attribuées dans le but de généraliser la surveillance médicale de l'accouchement et des premiers mois du nourrisson. Elles sont payées à toute femme salariée ou conjointe d'un travailleur salarié qui donne naissance sous contrôle médical à un enfant né viable et déclaré à l'état civil. En cas de naissance multiple, chaque naissance est considérée comme une maternité distincte.

-la pension de retraite : ART143, 144 (in SGG, 2000) elle est garantie à l'assuré ayant atteint cinquante ans et qui compte un minimum de dix années d'activités salariées ayant donné lieu à cõtisation. L'âge de liquidation de l'allocation de retraite est fixé à cinquante cinq ans. Toutefois, les assurés peuvent demander à partir de cinquante ans l'anticipation de la liquidation de leur pension. Dans ce cas, le taux de la pension est affecté d'un abattement de 5% par année d'anticipation.

De multiples autres aspects sont traités dans le Code de Prévoyance Sociale, ouvrage qu'il faudra obligatoirement se procurer.

En cas de litiges avec vos employés, il est intéressant d'être averti sur certains points :

-la rupture du contrat de travail : ART15, 16 (in ONMOE, 1994) toute rupture de contrat de travail par l'une des parties doit être notifiée par écrit à l'autre partie. Il faudra respecter la durée des préavis suivant(sauf cas de faute lourde) :

-8 jours en ce qui concerne les ouvriers et le personnel payé à l'heure, ou à la semaine ;

-1 mois en ce qui concerne les travailleurs classés avant la 9^{ème} catégorie ;

-3 mois en ce qui concerne les travailleurs classés à partir de la 9^{ème} catégorie
ARTL. 40 (in MEFPT, 1996) tout employeur qui désire licencier un travailleur engagé depuis plus de trois mois est tenu d'informer l'inspecteur du travail du ressort par lettre recommandée comprenant les indications relatives au travailleur et à l'employeur et le motif du licenciement. L'inspecteur du travail dispose d'un délai de quinze jours pour émettre un avis. En cas de contestation du ou des motifs du licenciement le travailleur peut se pourvoir devant le Tribunal du travail.

-le licenciement pour motif économique : **l'annexe16** comprend les procédures à suivre en cas de licenciement économique (9)

Il existe un Conseil Supérieur Du Travail dont les missions sont définies à **l'annexe 17** (9)

IV-18/ LE PHARMACIEN ET LES CHARGES

Le pharmacien doit faire face à un certain nombre de charges courantes que nous avons classé comme suit :

Le loyer : sur 45 pharmaciens ayant répondu à notre questionnaire à ce sujet, 43 (96%) étaient locataires et seulement 2 (4%) étaient propriétaires de leur local. Sur les 43 locataires, la répartition du loyer mensuel s'est faite de la manière suivante :

Tableau27 : répartition du loyer mensuel

LOYER (frs)	EFFECTIF	%	
Entre [0 et 50.000 [9	21	
Entre [50.000 et 100.000 [26	61	
Entre [100.000 et 150.000 [3	7	
Entre [150.000 et 200.000]	4	9	
Supérieur à 200.000	1	2	
	43	100	TOTAL

Il ressort que la majorité des loyers (61%) se situent entre 50.000 et 100.000frs.

L'eau : nous avons obtenu les valeurs suivantes

Tableau28 : la consommation moyenne mensuelle en eau

CONSOMMATION (frs)	EFFECTIF	%	
Entre [0 et 10.000 [19	53	
Entre [10.000 et 20.000]	13	36	
Supérieure à 20.000	4	11	
	36	100	TOTAL

La valeur moyenne mensuelle de l'eau n'atteint pas les 10.000frs.

Le téléphone : l'enquête a fait ressortir les résultats suivants

Tableau29 : la consommation moyenne mensuelle au niveau du téléphone

CONSOMMATION (frs)	EFFECTIF	%	
Entre [0 et 25.000 [10	25	
Entre [25.000 et 50.000 [14	34	
Entre [50.000 et 75.000]	9	23	
Supérieure à 75.000	7	18	
	40	100	TOTAL

On remarque que cette consommation est assez bien répartie suivant les tranches de prix. Sur les 40 cas, 14 d'entre eux consomment en moyenne entre 25.000 et 50.000 frs, sans jamais les atteindre. 10 d'entre eux consomment moins de 25.000 frs, tout en notant que 7(soit18%) d'entre eux ont une consommation supérieure à 75.000 frs.

L'électricité :

Tableau30 : la consommation moyenne mensuelle en électricité avec la climatisation

CONSOMMATION (frs)	EFFECTIF	%	
Entre [0 et 50.000 [3	11	
Entre [50.000 et 100.000 [11	41	
Entre [100.000 et 150.000]	7	26	
Supérieure à 150.000	6	22	
	27	100	TOTAL

La consommation n'est pas la même si l'officine est climatisée ou pas. La climatisation fait augmenter la consommation d'une façon assez considérable. Sur 27 cas, on remarque que 11 pharmaciens consomment entre 50.000 et 100.000 frs (non compris), que 13(48%) ont une consommation supérieure ou égale à 100.000 frs, et que seulement 3 consomment moins de 50.000 frs .

Tableau31 : la consommation moyenne mensuelle en électricité sans la climatisation

CONSOMMATION (frs)	EFFECTIF	%	
Entre [0 et 25.000 [3	23	
Entre [25.000 et 50.000]	7	54	
Supérieure à 50.000	3	23	
	13	100	TOTAL

Il semble évident que la consommation sans climatisation soit moins importante qu'avec. La majorité des cas rencontrés(54%), consomment entre 25.000 et 50.000 frs.

D'autres charges sont apparues lors de notre enquête, et il nous a paru nécessaire de les énumérer :

Achat de produits de nettoyage pour l'entretien des locaux, achat de disquettes pour l'ordinateur, achat de cartouches d'encre et de papier pour l'imprimante, achat de livre de paye, achat de plastics d'emballage, achat de timbres et enveloppes, achat de bics, agrafes et autre matériel de bureautique. Il faudra tenir compte aux indemnités de déplacement à chaque fois que vous enverrez votre coursier, de l'essence etc.....

IV-19/ LE PHARMACIEN ET LA CLIENTELE

D'une façon générale, le client se rend en pharmacie, muni d'une ordonnance. Le devoir du pharmacien étant d'exécuter cette ordonnance. L'**annexe6** précise les modalités d'exécution des ordonnances. Mais ce n'est point la seule fonction du pharmacien. Il se doit d'être à la disposition du client, l'écouter, le conseiller et l'orienter vers des structures spécialisées.

Toute vente, tout achat de produits ou toute prestation de service pour une activité professionnelle doit faire l'objet d'une facturation. Le vendeur est tenu

de délivrer la facture dès la réalisation de la vente ou de la prestation de service. L'acheteur doit la réclamer. (17, ART6 pp32, op cit)

Le paiement par le client se fait généralement de la manière suivante :

- par espèces** : c'est le mode le plus fréquent
- par chèque** : ce sont en générale les sociétés qui utilisent ce mode
- par bons** : il arrive que certains clients fidèles se fassent délivrer des produits par ce système. Ils sont généralement biens fichés au niveau de l'établissement et viennent honorer leurs dettes en fin de mois.

IV-20/ LE PHARMACIEN ET LES GROSSISTES

C'est la source d'approvisionnement des pharmaciens en marchandises. Les grossistes couvrent généralement tout l'arsenal du pharmacien (des médicaments à la parapharmacie). Lors de notre enquête il est ressorti que les accords entre les officines et les grossistes variaient énormément. On s'est rendu compte que certains bénéficiaient d'avantages importants (première commande offerte, paiement des marchandises 3 mois après réception..) et d'autres étaient totalement lésés (première commande payée en totalité, paiement des marchandises dès réception de la livraison). Il semble donc que ça sera à Chacun d'aller faire du « porte à porte » et d'évaluer les opportunités offertes.

IV-21/ LE PHARMACIEN ET L'ORDRE NATIONAL DES PHARMACIENS

Le pharmacien ne peut pas agir de son plein gré, il est sous le contrôle de l'Ordre National des Pharmaciens qui va contrôler le bon déroulement de la profession et le respect de l'application des règles auxquelles le pharmacien est assujetti.

La législation des professions sanitaires et para-sanitaire au niveau de La LOI N°86-36/AN-RM établit ceci :

ART1er Il est institué en République du Mali un Ordre National des Pharmaciens habilités à y exercer leur art.

ART6 Il est institué un Conseil National de l'Ordre dont le siège est à Bamako.

ART16 Chacune des A,B,C,et D est administrée par un Conseil Central dont le siège est à Bamako.

ART22 Il existe au niveau du District de Bamako et de chacune des régions, un Conseil Régional de l'Ordre.

ART37 Le Conseil de l'Ordre siège comme formation disciplinaire.

ART39 Le Conseil National de l'Ordre statue par arrêt motivé et prononce l'une des sanctions suivantes :

- l'avertissement
- le blâme
- l'interdiction temporaire d'exercer
- la radiation du tableau de l'ordre.

Il est intéressant de savoir qu'il est possible de faire recours au cas où vous seriez frappé d'une sanction disciplinaire.

L'ART87 (in MSSPA, 1996) affirme que les recours contre une sanction disciplinaire du Conseil National siégeant comme formation disciplinaire sont portés devant la juridiction administrative dans les formes fixées par les lois en vigueur

Le pharmacien est tenu de verser des cotisations au Conseil Régional comme l'indique L'ART87 (in MSSPA, 1996) : Chaque trésorier d'un conseil régional recense pour les 31 janvier au plus tard tous les pharmaciens inscrits au tableau et procède aux recouvrements de la cotisation annuelle. Les cotisations annuelles doivent être payées au trésorier du Conseil régional au plus tard le 31 mars.

IV-22/ LE PHARMACIEN ET LA DIRECTION DE LA PHARMACIE ET DU MEDICAMENT

L'ART1er (in PSGG, 2000) précise qu'il est créé un service central dénommé, Direction de la Pharmacie et du Médicament (D.P.M).

L'**annexe18** contient les missions, l'organisation, et les modalités de fonctionnement de la D.P.M

Il est intéressant de savoir qu'il existe une Commission de Destruction des Produits pharmaceutiques, représentée au niveau central, régional et local.

Cette commission a été instituée par l'ART1er (in MSSG, 2001)

L'ART3 (in MSSG, 2001) précise que le président de cette commission est le Directeur de la D.P.M .

Le pharmacien apportera ses médicaments périmés au niveau de la D.P.M, qui seront stockés puis détruits chaque trimestre.

IV-23/ LE PHARMACIEN ET LE DEPARTEMENT DE LA MEDECINE TRADITIONNELLE

Le Département de la Médecine Traditionnelle (D.M.T) est au sein de l'Institut National de Recherche en Santé Publique (I.N.R.S.P) qui relève du Ministère de la Santé. Ce département a pour mission d'assurer la production et la standardisation de médicaments traditionnels améliorés. Le pharmacien peut aller s'y approvisionner directement ou passer par les grossistes qui sont sur le marché. L'**annexe19** dresse la liste et les prix des médicaments vendus au niveau du D.M.T .

IV-24/ LE PHARMACIEN ET LES MEMBRES DE LA SANTE

Le pharmacien doit entretenir de bons rapports avec les membres de la santé, notamment avec ses collègues pharmaciens. En pratique, lorsque le pharmacien est en bons termes avec certain de ses collègues, il emprunte une certaine quantité de médicaments, qu'il remboursera ultérieurement après avoir été livré dans ces articles. Mais en aucun cas il doit avoir échange d'argent entre pharmaciens.

Les rapports avec les autres membres de la santé tel que les médecins, chirurgien dentistes, et les sages femmes, est un rapport d'exécutant. Le pharmacien est tenu d'exécuter les ordonnances prescrites par ces confrères, mais toute fois il doit rentrer en contact avec eux lorsqu'une irrégularité apparaît au niveau de l'ordonnance.

Généralement le pharmacien applique des tarifs préférentiels pour les membres de la santé(5 à 10% de remise).

Sixième partie :

CONSTATS

Nous avons observé un certain nombre de difficultés que nous avons décidées de classer dans une rubrique constats.

La vente ou l'achat d'une officine : nous n'avons pas trouvé de dispositions relatives à ce sujet. C'est au niveau du code du commerce qu'il est fait cas de ces exemples, mais ce n'est pas spécifique aux pharmacies.

Le cas de la succession : En cas de décès l'officine ne peut être maintenue ouverte au public que pendant un délai maximum de deux (2) ans (18, ART29 pp47, op cit) . Si le pharmacien défunt laisse derrière lui des enfants en bas âges cela peut encore se comprendre. Mais admettons qu'un ayant droit se trouve en ce moment en 3^{ème} année de pharmacie. Cela implique qu'il verrait fermer l'officine familiale en 5^{ème} année si ces études se déroulent bien. Ne faudrait-il pas revoir la législation à ce sujet ?

La parapharmacie dans l'officine : c'est devenu un point clef de la vente en officine. Les parfums, les produits de beauté, le lait pour nourrissons, les couches -culottes, les biberons et autres accessoires sont incontestablement une source de revenue qui fait grossir le chiffre d'affaire des officines d'une façon stupéfiante. Mais il ne semble pas vraiment exister de structures spécialisées dans la parapharmacie. Les pharmaciens jonglent de droite à gauche, passant des grossistes à des commerçants en tout genre pour pouvoir s'approvisionner. On peut citer cependant les noms de quelques distributeurs de la place : Je joue, Laborex, Pharmadiet, Copharma, Africalab, Médidiet, Lux beauté, Promopharma.

Le pharmacien et le souci de sa formation continue : lors de notre enquête, nous nous sommes rendus compte que seulement 13 pharmaciens sur 43 étaient abonnés à des revues scientifiques. Il semble que très peu d'entre eux aient un réel souci d'instruction. Nous pouvons énumérer à titre d'exemple les revues les plus citées : le Moniteur des pharmaciens, Médecine digest, Pharmacien manager, Pharmacien d'Afrique, Prescrire, la Revue du praticien, le Point de l'O.M.S, Porphyre.

Le cas « Pharmagora » : Chaque Année, à la même période, tous les pharmaciens du monde se donnent rendez-vous à Paris, à l'un des plus grand salon international que l'on puisse réaliser dans le secteur pharmaceutique. Toutes les dernières technologies à la pointe y sont exposées. On y trouve tout sur la pharmacie. Vous pouvez acheter l'intérieur complet d'une officine si vous le désirez. Les dernières étagères à la mode, les enseignes les plus perfectionnées, les derniers logiciels élaborés, rien n'y est omis. Il semble que ces dernières années un engouement soudain pour pharmagora ait pris les pharmaciens de la place. Il semblerait également que des accords aient été trouvés avec un grossiste de la place pour la prise en charge du voyage.

Le cas de la commande des médicaments à l'extérieur : la quasi- totalité des pharmaciens questionnés, répondent à ce sujet qu'ils ne commandent pas de médicaments à l'extérieur car les procédures sont beaucoup trop longues. Et pourtant la réponse qui nous a été donnée à ce sujet est tout autre. Au niveau de la D.P.M il nous a été dit qu'il suffisait de faire une demande adressée a leur niveau en notifiant les produits que vous désiriez commander et qu'au bout de 48 heures vous auriez une réponse de leur part. Peut être que ce sont de nouvelles dispositions prises, si c'est le cas il faudrait informer les pharmaciens. Il faut savoir qu'en cas de rupture sur le marché d'un médicament bénéficiant de l'autorisation de mise sur le marché au Mali, le titulaire d'une licence peut importer exclusivement pour les besoins de son officine une quantité dudit médicament correspondant à un(1) mois de stock (18, ART28 pp47, op cit) .

Il semble que c'était le seul cas qui donnait la possibilité à un pharmacien d'officine de faire une commande extérieure. Actuellement les propos recueillis à la D.P.M permettent de dire que même sans rupture vous pouvez obtenir une autorisation de commande.

Le cas de la vente illicite des médicaments : Il est créé auprès du Ministre chargé de la Santé un organe consultatif dénommé Commission Nationale de Lutte contre la Vente Illicite de Médicaments ART1er (in PSGG, 2002) Cet article montre enfin une véritable volonté politique de lutter contre ces ventes illicites. L'Etat semble prendre conscience que ce n'est pas un manque à gagner que pour le pharmacien, mais aussi pour la douane, les impôts, socialement des emplois qui ne se créent pas. Du 26 Mai au 2 juin 2002, le CNOP a initié une campagne de sensibilisation contre la vente illicite des médicaments et a établi un plan d'action de lutte contre cette vente illicite, dont les grandes lignes sont regroupées dans **l'annexe21**

Les problèmes énoncés par les pharmaciens : nous avons demandé aux pharmaciens quels problèmes rencontraient-ils au niveau de leur professions. De nombreuses réponses ont été données, mais nous avons sélectionné celles qui étaient les plus fréquemment rencontrées et dressé le tableau suivant :

Tableau32 : les problèmes énoncés par les pharmaciens

ENONCE DU PROBLEME	FREQUENCE
Allègement des charges fiscales ;instaurer un impôt professionnel	45
Lutter contre la vente illicite des médicaments	39
Simplifier la démarche d'obtention de la licence	35
Moraliser les pharmaciens quant a leurs mauvaises conduites	31
Obtenir des subventions pour climatiser toutes les officines	17
Revoir la marge bénéficiaire à la hausse	15
Créer une structure pour une formation post-universitaire	9

Autres problèmes rencontrés :

- les pharmaciens ne sont pas dans leurs officines
- les cliniques vendent les médicaments
- les pharmacies vétérinaires vendent des médicaments à usage humain
- les pharmaciens ne vendent plus de médicaments vétérinaires
- les médicaments dits « par terre » semble provenir du Nigéria, du Sénégal, de l' UMPP, de la PPM, des ONG.
- les grossistes vendent les médicaments aux noms pharmaciens, dans un seul but lucratif.
- les pharmaciens sont d'accord qu'ils ne peuvent pas assumer leurs fonctions sans interruption du matin jusqu'au soir, mais malgré tout sont satisfaits des horaires pratiqués.
- il n y a pas de système de garde instauré pendant la nuit
- il n'y a pas de système de stage obligatoire pour les étudiants
- le salaire des employés est instauré de façon aléatoire
- la télévision est devenue un élément à part-entière de l'officine
- on pratique des injections, des consultations, voire des perfusions dans les officines
- le personnel boit du thé et mange dans la surface de vente

- le personnel porte des blouses qui sont le plus souvent sales et mal repassées.
- manque évident de connaissance du pharmacien dans le domaine de la comptabilité, tout repose sur le comptable
- les antiretroviraux ne sont pas vendus dans les officines et les pharmaciens n'ont pas été formés pour
- il y a un manque de communication entre l'ordre des pharmaciens et la faculté de médecine, de pharmacie, et d'odontostomatologie
- les pharmaciens ne sont pas à jour dans leurs cōtisations
- les pharmaciens ne partent pas aux Assemblés

Voici ainsi les résultats obtenus lors de notre étude. Nous allons maintenant les commenter et les discuter.

V

*COMMENTAIRES
ET*

DISCUSSION

-Une partie des résultats a été obtenue à travers des documents tels que le Code du commerce, la convention collective du commerce.... Dans ce cas, il nous faudra comparer les résultats obtenus sur le terrain aux normes établies par ces documents et discuter s'il y a lieu des différences observées.

-L'autre partie des résultats a été obtenue au moyen d'enquêtes réalisées auprès de 60 officines dans le District de Bamako. Les fiches d'enquête ont été déposées dans les officines pendant une période variant d'une semaine à un mois et demi. A ce niveau plusieurs problèmes apparaissent :

-le questionnaire était destiné au pharmacien titulaire, mais est-ce vraiment lui qui l'a rempli ?

-est-ce son assistant, son préparateur, son vendeur ?

-ont-il vraiment joué le jeu ?

Un problème de fiabilité des résultats de l'enquête se pose. Certaines questions dérangent. En effet dès qu'elles touchent à l'aspect financier les pharmaciens se dérobent. Très peu d'entre eux ont donné le montant du salaire que percevaient leurs employés. D'autre de peur de réprimandes n'ont pas donné le nombre exact d'employés qu'ils avaient à leurs charges. A titre d'exemple on peut citer le cas d'une officine qui a répondu que le seul employé qu'elle avait à sa charge était un gardien, alors que dans sa surface de vente on pouvait dénombrer plus de 3 employés situés derrière le comptoir, tous munis d'une blouse blanche et délivrant les médicaments aux clients. Quand il s'agissait de cocher des cases ou de donner les heures d'ouverture ou de fermeture, la quasi- totalité des pharmaciens ont répondu. Mais lorsqu'il fallait aller fouiller un peu dans les archives, l'effort n'a pas été fait. Il est ressorti à travers cette enquête, un sentiment d'impuissance, de n'avoir aucun pouvoir pour obtenir les renseignements désirés. On ne citera pas le nombre de vas et vient qu'il a fallu souvent faire pour récupérer les fiches d'enquête, mais on ne peut ne pas dénoncer le manque évident de sérieux qu'ont montré les pharmaciens au cours de cette enquête.

Au niveau des démarches administratives : *Le problème observé à ce niveau est la lenteur administrative. Mais cependant elle semble être à deux vitesses car certains ont obtenu leurs inscriptions ou leurs*

agréments dans des délais très rapides, alors que d'autres ont patienté de longs moments pour avoir leurs autorisations. Légalement, la réponse à la demande d'inscription ne doit pas excéder deux mois, sauf cas où il faudrait faire une enquête hors du Mali.

De même, la réponse à la demande d'agrément ne devrait pas excéder 2 mois au grand maximum (15 jours pour l'ordre et 1 mois pour le Ministre de la santé), mais sur 45 cas on a noté que 15 avaient obtenu leurs réponses au-delà de 3 mois. Qu'est-ce qui explique ces divergences observées ?

Il est évident que tout le monde n'a pas les mêmes relations, ce qui dans ce domaine arrange beaucoup les choses. Au niveau de la licence, la réponse de la commission technique chargée de la vérification des installations privées ne doit pas excéder 30 jours, alors que dans nos résultats obtenus sur 45 cas, 31 ont obtenu leurs licences au-delà de 3 mois dont 6 au-delà de 2 ans. Ici encore ce sont les mêmes questions qui reviennent, pourquoi certains obtiennent plus vite leurs autorisations que d'autres alors qu'il y a des textes qui réglementent les durées d'obtention ?

Au niveau des conditions d'exercice de la profession, une comparaison à été faite avec la Cote d'Ivoire et le Burkina-Faso. Il y a similitude entre les conditions exigées de part et d'autres. Par contre les dossiers à constituer pour l'obtention de la licence ne sont pas entièrement les mêmes. En Cote d'Ivoire, le dossier constitué est adressé au Ministère de la Santé, sous le couvert du Directeur de la Pharmacie et du Médicament, et non pas sous celui du Conseil National de l'Ordre des Pharmaciens instauré au Mali. Un certificat de visite médicale est exigé. La licence obtenue, il est fait obligation au pharmacien dans un délai maximum d'un mois, de réaliser une demande d'enregistrement d'exploitation de l'officine, demande adressée au Ministre de la Santé et de la Protection Sociale sous le couvert du Directeur de la Pharmacie et du Médicament de la Cote d'Ivoire. Cette demande rédigée sur papier indique la dénomination et la date d'ouverture au public de cette officine (1). Par contre au Mali, le certificat médical n'est pas exigé, et lorsque vous avez obtenu votre

licence, vous n'avez plus d'autres procédures à faire. Au Burkina-Faso, il est dit que le dossier est adressé au Ministre de la Santé par voie hiérarchique. La demande doit comporter les avis du Maire de la commune, du Directeur Régional de la Santé, du Haut-Commissaire de la Province, et celui du Ministre de la Santé. On exige un certificat de visite et contre visite signé par deux médecins cf annexe20. La distance de 500 mètres entre deux officines n'est pas respectée. Il semble que depuis 1998 on ne tienne plus compte du nombre d'habitants pour accorder la licence d'exploitation. Et pourtant, il semble logique qu'on devrait en tenir compte, surtout dans les régions. En effet si on tient compte seulement de la distance réglementaire de 500 mètres, dans une petite localité on pourrait se retrouver avec plus de 20 pharmacies alignées les unes à côté des autres sur un unique axe, ce qui ne reflète en rien les besoins de cette localité.

En revanche dans une grande ville comme Bamako, vu la densité de la population, le besoin en officines est obligatoirement plus important que dans les régions, et conduit à une concentration importante des officines dans un petit périmètre (9 Juillet 2002 : 175 officines à Bamako sur les 273 existantes au Mali). Les officines tendent à s'implanter au centre ville, dans les zones commerciales au dépend de la périphérie.

Sur le plan du statut des officines, 84% des cas observés étaient des exploitants personnels. Nous n'avons rencontré aucun cas de Société en nom collectif, et un cas de Société Unipersonnel A Responsabilité Limité (S.U.A.R.L) qui n'est pas admis dans le cas de l'exploitation d'une officine. Il est intéressant de noter qu'en pratique un certain nombre d'officines n'appartiennent pas légalement aux pharmaciens titulaires, ce qui ne devrait pas être possible. En effet, pour démarrer certains pharmaciens ce sont associés à des commerçants, qui ont fourni la majorité des capitaux pour le démarrage de l'entreprise. Ces pharmaciens sont maintenant liés à vie avec ces commerçants qui se croient maîtres des lieux. Cependant l'ordre des pharmaciens statue actuellement sur ce cas.

Au niveau de la création de l'officine : il n'y a pas de structures proprement parlé qui soient spécialisées dans le financement pour la création des officines.

Les banques posent des conditions qui sont le plus souvent impossible à honorer pour le jeune diplômé, et quand bien même ces conditions sont remplies les taux qu'elles fixent pour le remboursement sont beaucoup trop élevés. Les grossistes aident les pharmaciens à s'installer, mais aucun critère n'est défini, c'est à la « tête du client ». C'est pour cela que 47% des cas rencontrés avaient utilisé leurs fonds propres pour investir, et 21% avaient combiné leurs propres capitaux à ceux empruntés à des proches.

Au niveau de l'infrastructure, des normes sont définies, mais il semble apparemment, qu'elles ne soient pas respectées. En 1989, une étude a été faite dans le secteur pharmaceutique privée pour évaluer les difficultés et les perspectives, et il ressortait déjà que la plupart des officines, notamment celles de la P.P.M n'étaient pas conformes aux normes fixées (2). Une autre étude a été réalisée en 1997 sur 104 officines à Bamako, et a conclu que les locaux utilisés avaient une moyenne de 75m², ce qui était légèrement inférieur au minimum requis de 77m² (12).

Que ce soit au niveau de l'infrastructure, de l'équipement, des documents, des textes sont bien érigés, mais il y a aussi ce qui se pratique.

Il n'est pas logique qu'il faille aller jusqu'en France pour se procurer certains documents exigés ou qu'il faille les commander. Pourquoi il n'y a-t-il pas sur place de structures spécialisées dans ce domaine, qui puissent vous délivrer sur place ce dont vous avez besoin ? Cela n'expliquerait-il pas pourquoi les pharmaciens ne soient pas tous en règle dans ce domaine ?

Les résultats obtenus ont permis d'avoir une idée globale sur l'investissement moyen qu'il fallait entreprendre au niveau des principaux points tels que les travaux d'aménagement, l'achat des meubles

La valeur obtenue est de 6.038.825,215 frs . l'informatique étant le secteur le plus coûteux, représentant à lui seul 42% de l'investissement total.

Au niveau du recrutement du personnel, il semble que la pratique la plus couramment employée soit « le bouche à oreille ». De rares cas passent par l'Agence National Pour l'Emploi pour recruter leur personnel. On constate que l'engagement à l'essai se fait de façon orale et non par écrit, et que la durée de la période d'essai n'est pas respectée et peut même aller jusqu'à 2 ans. Le pharmacien profitant de la position de faiblesse du demandeur d'emploi. L'instauration des salaires ne se fait en fonction de la grille salariale de la convention collective fédérale du commerce, mais selon le bon vouloir du pharmacien. Pour une même catégorie d'employé, le salaire peut varier du simple au double voire tripler.

Prenons le cas du caissier qui touche 30.000 frs et celui qui touche 90.000 frs, on se rend compte que pour la même fonction un gagne le triple de l'autre.

Nous nous sommes rendu compte que certaines catégories professionnelles n'étaient pas représentées dans la convention collective du commerce. En effet nous n'avons pas pu classer les préparateurs en pharmacie ou les techniciens supérieurs de laboratoire. En pratique pour établir les salaires on classe ces professions suivant le niveau d'étude. Par exemple, le technicien supérieur ayant fait 4 années d'études après le BAC sera classé dans la 11^{ème} catégorie. Le préparateur ayant fait 3 années d'études après le BAC sera classé à la 10^{ème} catégorie. Celui ayant simplement le BAC sera classé à la 8^{ème} catégorie. Ainsi donc, on constate que lorsque l'on ne trouve pas la profession de l'employé dans la convention collective, on se réfère au niveau d'étude pour le classer. En considérant qu'une officine employait, un pharmacien assistant, un préparateur, deux vendeurs, un caissier, un manœuvre, un coursier, et un gardien, les résultats obtenus nous ont permis de faire ressortir la charge salariale moyenne mensuelle que le pharmacien devrait supporter : le montant obtenu étant de 320.936 frs.

Il est ressorti qu'en pratique, les valeurs des salaires pratiqués étaient supérieures à celles fixées dans la convention collective du commerce. Au niveau de la première commande de médicaments, les résultats de l'enquête ont permis de faire ressortir les constats suivants :

- le médicament le plus vendu est l'Amoxicilline 125mg sirop qui est un antibiotique.*

-parmi les 10 médicaments les plus vendus, on dénombre 5 qui sont des antalgiques.

-la forme comprimé est la plus prescrite.

En 1997, au travers de l'analyse de 1000 ordonnances exécutées dans 104 officines de Bamako, une liste des 40 produits les plus prescrits par ordre de fréquence décroissante a été dressée. Le médicament le plus prescrit a été un antalgique, le Paracétamol 500mg. En comparaison avec notre liste, il est ressorti 14 médicaments en commun. Il est intéressant de noter que dans leur liste ressortent des articles tel que, l'alcool à 90°, le sérum glucosé, le sérum salé(12). Apparemment dans notre cas, ceux qui ont rempli se sont tenus, au sens strict du terme médicament. Il est évident que dans un stock de départ il faudra obligatoirement de l'alcool, des compresses, du coton, des seringues, et autres articles couramment vendus dans les officines.

Au niveau de l'ouverture officielle de l'officine : les heures d'ouverture et de fermeture doivent être harmonisées, et respectées par les officines. Ce n'est pas un commerce comme les autres, la vie d'une personne peut en dépendre. Nous avons observé qu'en moyenne, les pharmacies ouvraient à 7 heures et 40 minutes et fermaient à 18 heures et 36 minutes. Cependant il faut noter que ces heures obtenues ne tiennent pas compte de la répartition géographique des officines. Celles qui sont situées au centre ville voient leur activité cesser avec la descente des travailleurs, ce qui implique qu'à partir de 18h elles ont tendance à fermer. Par contre celles qui sont situées en périphérie bénéficient de la proximité avec les zones d'habitation, et sont souvent sollicitées la nuit. Ce qui explique que celles-ci auront tendance à fermer dans les alentours de 22h. Mais qu'advient-il du patient qui a besoin de façon urgente d'acheter des médicaments à 23h ? Doit-il faire le tour des pharmacies en espérant trouver une ouverte ? Il y a des lacunes évidentes dans ce domaine surtout en ce concerne le domaine de la nuit. En Europe et dans les pays environnants, il existe un système de garde permettant d'assurer continuellement la délivrance des médicaments aux malades. A partir d'une certaine heure dans la nuit, les officines ferment mais certaines restent ouvertes toute la nuit

jusqu'au matin : c'est le système de garde. Un calendrier est établi, permettant d'assurer un roulement harmonieux entre les pharmacies. Actuellement au Mali, la seule obligation faite aux pharmaciens c'est d'être ouvert un dimanche sur deux. Beaucoup de pharmaciens questionnés à ce sujet disent qu'ils sont prêts à assurer la garde mais qu'il y a un problème d'insécurité qui se pose, surtout pour ceux qui se trouvent dans des zones enclavées. En effet, un certain nombre de pharmacies ont déjà subi des braquages, et il est évident qu'en instaurant un système de garde elles seront encore plus exposées. Mais pourtant dans les autres pays les officines sont exposées aux mêmes dangers mais ce n'est pas pour autant que le système de garde n'est pas institué.

En début Juillet 2002, l'Ordre National des Pharmaciens, a établi un nouveau calendrier pour les gardes de jour à Bamako(chaque pharmacie sera maintenant ouverte un dimanche sur 4) et a créé un calendrier pour les gardes de nuit, obligatoire pour tous. Il faut féliciter cette action en espérant que tout fonctionne pour le mieux. Mais certaines questions restent en suspens cependant :

- Qui fera respecter ce calendrier ?*
- Quelles sont les sanctions prévues en cas de désobéissance ?*
- Les pharmacies placées dans les zones commerciales auront-elles de la clientèle ?*
- Quelles mesures ont été prises contre l'insécurité ?*

Au niveau de l'instauration du prix des articles dans les officines, très peu de pharmaciens connaissent la valeur des marges bénéficiaires instaurées.

Si, nous prenons l'exemple de la parapharmacie, il n'y a aucune disposition légale prise à ce sujet, mais au cours de notre enquête de nombreuses valeurs nous été données à ce sujet. En pratique l'instauration du prix d'articles nouveau se fait en se référant à ceux pratiqué dans les autres officines.

Dans le domaine de la délivrance des médicaments, la législation n'est pas respectée. Certains délivrent sans ordonnance des médicaments qui devraient en nécessiter une, se laissant guider uniquement par l'appât du gain. D'autres délivrent les substances vénéneuses sans respecter les dispositions à prendre à ce sujet (ordonnancier, carnet à souche, règle des 7 jours...). Cela s'explique par la fréquence des absences des pharmaciens dans leurs officines, laissant la totalité des responsabilités à un vendeur qui ne maîtrise pas tous les rouages de la législation pharmaceutique.

Dans le cas où le pharmacien doit être absent, de nombreux pharmaciens ne maîtrisent pas les dispositions à prendre à ce sujet. Une absence de 10 jours devrait être signalée au service chargé de l'inspection des pharmacies et au conseil régional de l'ordre, mais qui le fait réellement ? Qui saura si le pharmacien est en voyage ou pas surtout que personne ne passe vérifier. L'étude réalisée en 1989 dans le secteur pharmaceutique privé a abouti au fait que les pharmaciens en cas d'absence, se faisaient remplacer généralement par des personnes profanes à la profession (2).

Au niveau des dispositions pratiques à prendre : *Il semble que tous les pharmaciens soient unanimes sur le sujet des impôts : ils sont trop élevés. Le niveau de la vie augmente, les revenus stagnent, le prix de l'électricité augmente, mais les impôts ne baissent pas. Il faudrait tenir compte de tous ces éléments pour instaurer les impôts. Le pharmacien est imposé au même titre qu'un « vulgaire commerçant » alors que ses attributions ne sont pas les mêmes. La nature des articles diffère de ceux vendus par les autres commerçants, le pharmacien est avant tout un membre de la santé.*

On a noté que certains impôts tels que l'Impôt sur les Affaires et Services(I.A.S), l'Impôt Général sur les Revenus(I.G.R), la Contribution sur les Prestations de Services (C.P.S) avaient disparus(2) ; et que des taxes indirectes étaient apparues tels que la Contribution Forfaitaire à la charge de l'Employeur(C.F.E), la Taxe de Logement(T.L), la Taxe de Formation Professionnelle(T.F.P), la Taxe sur la Valeur Ajoutée(T.V.A), et les Impôts sur les Traitements et Salaires(I.T.S).

Il est fait obligation au pharmacien qui loue son local, d'établir un contrat de bail. Mais en pratique, la location se fait à l'amiable, de

façon verbale. Mais il faut savoir que ceci est très dangereux, car il donne la possibilité au propriétaire du local d'expulser le locataire quand il le désire. Alors qu'un contrat de bail en bonne forme, oblige le propriétaire du local en cas de contrat d'envoyer par écrit un préavis de deux mois.

De même il est fait obligation au pharmacien d'établir des contrats de travail avec ses employés, de les déclarer à l'Institut National de Prévoyance Sociale et à l'Agence Nationale Pour l'Emploi. Dans la pratique courante ils déclarent certains et laissent d'autres.

Au niveau de la gestion de l'officine proprement dite :

Sur le plan de la gestion, le pharmacien dispose de beaucoup d'éléments pour pouvoir bien gérer son officine, mais les maîtrisent-ils ? les formules donnent des valeurs qu'il faut savoir interpréter. L'ordinateur peut sortir de multiples informations sur les produits, les stocks, les commandes... ; mais cela suppose que les données rentrées soient exactes. Certains pharmaciens se plaignent des performances de tel ou tel logiciel, constatent une différence entre le stock donné par le logiciel et le stock réel observé, mais il faut faire la remarque qu'un simple oubli dans l'entrée des données fausse tous les résultats. Aussi le bilan est vu comme une obligation fiscale et très peu l'utilise comme élément de comptabilité. En comparant les bilans des 5 dernières années d'activité d'une officine, on peut voir un simple coup d'œil si l'activité de l'officine va en s'améliorant ou non.

Sur le plan des rapports entre le pharmacien et son personnel, il faut dire que ce n'est pas souvent facile. Il y a des reproches à faire des deux côtés. Il y a souvent des vols dans l'officine et il n'est pas du tout facile de trouver le coupable, le soupçon se porte alors sur tout le monde, ce qui rend la situation assez tendue. Sur le plan vestimentaire. Il y a souvent un laisser aller. Les blouses sont sales, mal repassées, et souvent elles ne sont pas portées. Les employés mangent, boivent le thé dans la surface de vente, ce qui ne donne pas une bonne impression aux clients.

Déjà que la télévision n'a pas sa place dans l'officine, elle est mise à un volume si fort qu'on s'entend à peine parler. Si vous venez acheter un produit pendant l'heure correspondante aux feuilletons à la mode, vous verrez à quel point la télévision joue un rôle néfaste dans le comportement des employés.

Quant au pharmacien, il ne respecte pas toujours les droits des employés. Les heures supplémentaires ne sont pas payées, les congés annuels ne sont pas donnés, certains employés peuvent travailler 3 voire 4 ans sans partir en congé alors que légalement au bout de 2 ans il faut obligatoirement partir en congé.

Les employés ne sont pas déclarés et ne peuvent bénéficier de tous les avantages mis à leur disposition tel que la prime de premier établissement ou les allocations de maternité ou encore de la prise en charge lors d'un accident de travail. C'est dommage, car en cas de problèmes graves, c'est vers le pharmacien que l'employé se dirigera, alors que déclaré, il serait pris en charge.

Par exemple en cas de licenciement pour motif économique, le pharmacien ne

Prend pas en compte l'ordre de priorité des employés à licencier. On a tendance à se débarrasser de celui qu'on aime le moins, mais faut savoir que les travailleurs les plus anciens seront conservés.

Au niveau des charges que doit supporter le pharmacien, il semble qu'il ait tendance à négliger les petites charges tel que l'achat de produit de nettoyage, papier toilettes, disquettes, plastics d'emballage, etc.... Mais il faut savoir qu'un bon gestionnaire, est celui qui prévoit tout. Certains médicaments doivent être conservés à basses températures, ce qui oblige l'utilisation d'un réfrigérateur 24 heures sur 24 entraînant une augmentation de la consommation en électricité. Certains pharmaciens affirment que toutes les officines doivent être climatisées, pour une meilleure conservation des médicaments. Nous n'avons pas la réponse à cette affirmation, mais il est évident que vu nos conditions climatiques la climatisation ne serait pas de trop à condition d'avoir une subvention ou une autre formule appropriée en ce qui concerne le paiement de l'électricité.

Au niveau des rapports entre le pharmacien et la clientèle, il faut noter que le pharmacien ne joue pas souvent son rôle. Le pharmacien n'est pas souvent dans son officine, ce qui fait que les clients ne

peuvent pas bénéficier des conseils que devrait leur donner le pharmacien. On ne remet pas en cause la qualification du personnel employé, mais personne ne peut remplacer le pharmacien. Il donne l'impression de venir une fois dans la journée collecter son argent et partir. Est-ce pour cela qu'on délivre sans ordonnances, que l'on pratique des injections ?

Il faut aussi être vigilant car certains clients ne sont pas souvent de bonne moralité, cherchent à écouler de faux billets, établissent des chèques en blanc ou prennent des bons de médicaments qu'ils ne viendront pas honorer à la fin du mois.

Concernant la Direction de la Pharmacie et du Médicament très peu de pharmaciens connaissent vraiment cette structure, ses attributions. La majorité des pharmaciens détruisent eux-même les médicaments périmés, par méconnaissance de la commission de destruction des produits pharmaceutiques.

Les rapports entre pharmaciens semblent assez tendus, il n'apparaît pas une unité autour de la profession. Les rapports sont encore plus tendus avec les médecins qu'ils accusent de vendre les médicaments.

Au niveau des constats : A qui s'adresser lorsqu'on veut vendre ou acheter une officine ? Quelles procédures doit-on suivre ? Ce sont des aspects qui ne sont pas ressorti dans les dispositions traitant de la profession du pharmacien.

De même dans le cas du décès du pharmacien, les deux années données avant la fermeture, ne semble pas tenir compte de tous les cas possibles. Des cas de décès se sont déjà présentés, mais pour l'instant les officines sont restées ouvertes plus de deux ans. L'ordre des pharmaciens est en train de statuer à ce sujet.

Quant aux problèmes énoncés par les pharmaciens, il est évident que tôt ou tard il faudra tenir compte de ces remarques. Concernant les impôts par exemple, il serait plus judicieux de faire réaliser une analyse des charges dans les officines par des experts dont les rapports concluraient au fait que les impôts sont trop élevés et inadaptés. Cela aurait plus de valeur et pourrait influencer les autorités compétentes à statuer sur ce problème.

L'absence des pharmaciens dans les officines a une incidence sur la profession. Du fait que les conseils sont de moins en moins donnés et que le souci majeur est de délivrer, le simple commerçant prétend lui aussi à pouvoir faire le même travail que le pharmacien. Il ne voit pas ce que le pharmacien fait de si particulier que cela. Pour le commerçant, le pharmacien est un simple commerçant comme lui. La vente des médicaments dans les cliniques et les pharmacies vétérinaires est un manque énorme à gagner pour le pharmacien. Le pharmacien a perdu son monopole de vente des médicaments, et s'il n'est pas vigilant sa profession peut à la longue disparaître au profit des vulgaires marchands de médicaments.

Il n'y a pas de système de stage obligatoire, ce qui est une lacune vu que la majorité des étudiants formés choisissent la branche de l'officine. Les pharmaciens questionnés considèrent que le stage devrait être obligatoire à partir de la 4^{ème} année.

Il a été constaté que les pharmaciens manquaient de notion de comptabilité. Cela s'explique du fait qu'au cours de leur cursus universitaire, cet aspect a été peu ou pas traité.

Sur 42 pharmacies, 3 seulement vendaient des anti-retroviraux. Cela s'explique du fait que ces médicaments concernent une maladie assez récente, et surtout qu'il existe des centres spécialisés ou ces malades sont pris en charge. Nous n'avons pas trouvé de dispositions interdisant ou autorisant la vente des anti-retroviraux aux officines. L'ordre des pharmaciens nous a fait remarquer que chaque année une correspondance était envoyée à la F.M.P.O.S, correspondance relevant divers aspects concernant la branche de la pharmacie. On peut citer à titre d'exemple les sujets touchés :

- instaurer et harmoniser les systèmes de stage*
- prévoir un membre de l'ordre dans le jury de chaque thèse de pharmacie*
- communiquer régulièrement à l'ordre la liste des pharmaciens qui viennent tout juste d'être diplômés.*

L'ordre s'est aussi plaint que ces correspondances étaient restées sans réponses. Il semble donc qu'il y ait un manque de communication entre ces deux structures.

Pour finir l'ordre nous a signalé que les pharmaciens n'étaient pas à jour dans leurs côtisations et ne venaient pas aux Assemblés. Mais cela s'explique par un sentiment de désintéressement de plus en plus important des pharmaciens vis-à-vis de leur profession. Ils ont l'impression que leurs revendications ne sont pas prises en compte, et que finalement l'ordre n'a aucun pouvoir exécutif.

VI
CONCLUSION

En se référant aux objectifs fixés, il semble que de nombreux objectifs ont été atteints. En effet, les résultats obtenus nous permettent de savoir maintenant auprès de quelles structures il faut entreprendre les démarches administratives, quelles sont les pièces à fournir, les conditions à remplir pour obtenir l'inscription, l'agrément ou la licence d'exploitation.

Nous savons également quelles structures contacter pour l'embauche du personnel, où les déclarer, les types de contrats à réaliser, et les grilles salariales en vigueur. Nous connaissons également les différentes charges fiscales qu'il faudra honorer, la fréquence à laquelle il faudra le faire.

Nous avons pu évaluer les différents types d'investissements à réaliser dans la création d'une officine, les charges à supporter.

Nous disposons également de stratégies pour élaborer les commandes, et d'outils performants pour réaliser une bonne gestion.

Il semble donc que celui qui désire ouvrir une officine, dispose d'assez d'éléments pour le guider dans son entreprise.

Cependant, il a été noté que des études ont été réalisées dans le secteur pharmaceutique auparavant (2)(12), et qu'un certains nombres de points furent déjà notifiés. On pourra citer à titre d'exemple :

- le manque de structures spécialisées dans le financement de l'installation des pharmaciens.

- la lourdeur de la procédure pour l'installation

- le problème des charges fiscales trop élevées

- le manque de structure assurant la formation post-universitaire.

Cela implique donc que les Autorités en place sont déjà au courant de certains problèmes majeurs qui touchent la profession. Mais quelles dispositions pratiques ont-elles prises pour résoudre les problèmes énumérés ? Tiendront-elles compte des constatations faites par cette étude ? Des recommandations données ? Ne faudrait-il pas que le pharmacien s'implique de plus en plus dans la politique pour avoir son mot à dire ? Ne faudrait-il pas des pharmaciens à l'Assemblée Nationale ?

En tout cas, ce sont les pharmaciens les premiers concernés, il semble donc logique que ce soit à eux d'être les plus impliqués.

VII

RECOMMANDATIONS

Il a été jugé utile de faire des recommandations sur les points suivants :

- Il serait souhaitable que l'ordre des pharmaciens publie par ordre d'arrivée, la liste de ceux qui souscrivent pour l'inscription, l'agrément ou la licence. Ainsi on saura qu'un tel aura fait ses démarches avant tel autre, et qu'il ne sera pas logique que tel autre ait sa réponse avant un tel.
- Il faudrait simplifier les démarches d'obtention de la licence. Il faudrait que lorsqu'on s'inscrit en A par exemple, que cela nous donne la possibilité d'exercer dans une officine ou de l'exploiter sans pour autant avoir à faire d'autres démarches.
- Il faudra être assez attentif quant au choix du site d'exploitation. On pourra faire une enquête au préalable pour évaluer la fréquentation. Par exemple on notera de façon approximative le nombre de piétons qui passent, le nombre de voitures, de dourounis, ou d'autres moyens de transport. Il faudra noter les heures de grandes affluences, ainsi que les périodes creuses. Il faudra étaler l'enquête sur une période continue de 2 semaines et la répéter deux ou trois fois, à des intervalles de temps bien espacés, afin d'avoir une idée assez fiable sur la fréquentation de la zone ciblée.
- Certains pharmaciens se plaignent que la pharmacie la plus proche se trouve à moins de 500 mètres de la leur. Il faudra alors créer une commission chargée de statuer à ce sujet. S'il s'avère que c'est le cas, il faudra alors penser à pénaliser ceux qui sont en tort, et à indemniser ceux qui en ont souffert. Lors qu'un pharmacien choisira un site d'exploitation, il faudra instaurer l'implication du pharmacien le plus proche dans la vérification de la distance réglementaire. Ainsi cela enlèvera tout quiproquo.
- Au niveau de la source d'investissement, il faudrait créer une structure spécialisée dans le financement de l'installation des pharmaciens. Il faudrait que le taux de remboursement ne soit pas élevé(comme ceux pratiqués par les banques (18% dans certain cas)) et que les conditions d'obtention de ces subventions soient simples, qu'elles tiennent compte du fait que le jeune diplômé n'a souvent aucune garantie à donner.
- Il faudrait donner des subventions aux pharmaciens pour s'équiper en informatique et climatiser la surface de vente.

- De même, il faudra créer une structure spécialisée dans la documentation officinale et une autre dans les équipements présents au sein des officines.
- Au niveau du nom commercial de votre officine, il faudra également bien le choisir. Il faut chercher un nom simple, facile à retenir. Il faudra éviter des superlatifs du style, « pharmacie la plus belle » ce qui donnera l'impression que vous n'êtes pas du tout modeste. Il faudrait que l'Etat statue par rapport au nom des pharmacies, car il est déjà arrivé que des pharmacies portent le même nom ce qui n'est pas normal : pharmacie Keneya à Bamako, à Ségou, à Koutiala. Il faudra veiller à ce vos pancartes de signalisations soient bien visibles, placées en amont et en aval de votre pharmacie. Il faudra vérifier à ce que les écritures soient bien lisibles, et ne surtout pas oublier le numéro de téléphone.
- Concernant votre personnel n'hésitez pas à faire appel à l'Agence Nationale Pour l'Emploi, établissez des contrats de travail, et déclarez-les à l'Institut National de Prévoyance Sociale. Instaurez les salaires en fonction de la grille salariale de la convention collective fédérale du commerce.
- Il faudrait créer une convention collective des pharmaciens qui statuerait vraiment sur les problèmes spécifiques rencontrés par les pharmaciens. Cela pourrait permettre d'établir par exemple, des salaires types pour chaque catégorie professionnelle couramment rencontrées dans les officines. Ainsi, ça sera les pharmaciens eux-mêmes qui dresseront des textes, qu'ils seront tenus d'appliquer sans prétexter que les textes ne tiennent pas compte du statut particulier du pharmacien.
- Il faudra également veiller à assurer la sécurité du personnel en vérifiant le bon fonctionnement de vos extincteurs au moins une fois dans l'année, en aérant bien la salle de préparation afin de permettre l'évacuation des gaz irritants ou toxiques, en obligeant le port de vêtements de protection pour la manipulation de substances dangereuses.
- Concernant la première commande de médicaments, les grossistes devraient établir une liste standard qu'ils offriraient aux pharmaciens, en signe de bienvenue. La liste obtenue au moyen de notre enquête, ne peut pas évidemment convenir à tous les pharmaciens. Les articles vendus dépendent également de la période de l'année, les anti-paludéens par exemple seront beaucoup plus prescrits en période pluviale. Donc une autre démarche s'impose. Il faudra rentrer en contact avec les centres de santé les plus proches de votre site d'exploitation, afin d'y chercher les pathologies les plus fréquemment rencontrées, et ainsi adapter vos commandes en fonction des médicaments les plus prescrits.

- Il faudra instaurer des heures officielles d'ouverture et de fermeture, et créer un système de garde en commençant par les officines placées sur les grands axes routiers.
- Il faudra uniformiser les prix des médicaments dans les officines, statuer sur le cas de la parapharmacie, de façon à ce que pour un même article, des écarts de prix trop grands ne s'installent.
- Il faudra respecter la législation en vigueur en ce qui concerne la délivrance des substances vénéneuses, sans oublier de les isoler des autres articles, pour les plus nocifs, regroupés dans des armoires fermées à clef. Il existe toute une législation concernant l'étiquetage de ces substances, ainsi que d'autres dispositions que vous trouverez dans le : livret pratique des substances vénéneuses, nouvelle édition, CATHERINE MAUTRAIT , ROBERT RAOUL , porphyre.
- Dans le cas où vous devez vous porter absent, faites vous remplacer par les personnes habilitées à le faire, cela vous dégagera de toute responsabilité en cas d'accident.
- Sur le plan fiscal, il faudra obligatoirement instaurer un impôt qui tienne compte du statut particulier du pharmacien. Il faudra également instaurer un cours de fiscalité dans le cursus universitaire du pharmacien.
- Etablir obligatoirement un bail, de façon à ce qu'on ne puisse venir d'un coup augmenter votre loyer ou vous expulser(en affaires il n'y a pas d'amis !!).
- Sur le plan de la gestion c'est l'un des points où il faudra être des plus vigilant, car la faillite est si vite arrivée. Il ne faut pas confondre chiffre d'affaire et bénéfice. Il faudra réaliser une bonne gestion de son stock afin d'éviter à tout prix les ruptures de stocks. A force vous perdrez la confiance de vos clients, et un client mécontent « ça parle beaucoup ». Réalisez un cahier des pertes où vous noterez les produits demandés que vous n'avez pas pu délivrer. Essayez d'avoir toujours de l'argent en petites coupures, car renvoyer un client pour manque de monnaie le rend mécontent et constitue pour vous un manque à gagner.

- Il faudra réaliser un règlement intérieur que vous ferez signer au moment de l'embauche à chaque élément de votre personnel. Il faut que les règles soient bien définies dès le départ. Il faut casser cette barrière de « patron-employé », il faut que chacun ait l'impression d'être un élément à part- entière de l'entreprise. Il faut favoriser le dialogue, faire comprendre que si les affaires marchent, cela ne peut qu'être bénéfique pour tous. Il faut trouver des moyens de les stimuler en récompensant par exemple « le vendeur du mois » ou « le plus souriant du mois » trouver des formules qui conduiront à l'installation d'une bonne ambiance dans l'officine. Il faudra cependant être strict sur la tenue vestimentaire, qu'elle soit toujours propre et bien repassée, interdire de boire du thé ou de manger dans la surface de vente, quant à la télévision l'interdire quitte à vous mettre tout le monde à dos. L'officine est avant tout un espace de santé où le calme doit régner, où le malade vient rechercher des conseils, du réconfort, et en aucun cas doit venir trouver une ambiance de fête dominée par le bruit de la télévision. Il faudra payer les salaires à temps, donner des bulletins de paye et obliger l'employé à compter son salaire devant vous pour écarter toute réclamation ultérieure. Donnez leur, leurs congés annuels.
- Avec votre clientèle, il faudra être accueillant, souriant même en état de fatigue, adopter des formules toutes faites tel que « bonjour, que puis-je faire pour vous ? » ou « au-revoir et bonne guérison » ou « meilleure santé ! ». Il faudra toujours vouvoyer votre clientèle même si vous avez à faire à des enfants en bas âges, cela met la personne à l'aise et permet de gagner sa confiance et donc de la fidéliser. Il faudra fidéliser la clientèle en utilisant des gadgets tels que les calendriers, les bics, échantillons de parfums, porte clefs, etc Si l'espace est disponible, n'hésitez pas à aménager un espace conseil où vous pourrez y dialoguer tranquillement avec vos clients sans avoir besoin de quitter l'espace de vente pour rentrer dans votre bureau. Vos pourrez y dissimuler certains articles « tabous » tel que les préservatifs, lubrifiants, pilules, spermicides, qui sont souvent l'objet de tracasseries pour ceux qui désirent s'en procurer. On pourra également y placer un pèse personnes, de façon à ce que le client soit totalement à l'aise dans cet espace. Il serait intéressant d'instaurer des tarifs préférentiels pour les personnes âgées. Il faudra aménager vos vitrines en fonctions des périodes de l'année. Par exemple la période de l'harmattan, vous pourrez mettre en évidence les produits contre la sécheresse cutanée, pendant la St Valentin ou les fêtes de fin d'année dynamiser les rayons parfumerie et maquillage. Le rayon Homme sera mis en évidence pour la fête des pères, les produits de beauté et de minceurs étant vendus toute l'année. (5)

- Il faut que le pharmacien honore ses c tisations, qu'il assiste aux Assemblées convoquées par l'ordre, qu'il développe un esprit exemplaire quant à l'application des législations en vigueur. Il ne faut pas se dire « puisque tout le monde le fait alors pourquoi pas moi ? ». les pharmaciens doivent s'unir, former un bloc pour défendre leur profession.
- Il faut que les pharmaciens s'abonnent à des revues scientifiques, qu'ils aillent naviguer sur Internet pour être au courant des dernières nouvelles concernant leur domaine. Voici une liste de site que vous pourrez consulter(5) :

- www.medisite.fr
- www.lumipharma.fr
- www.caducee.net
- www.pharmacol-fr.org
- www.ping.be
- www.chez.com
- www.sante.ujf-grenoble.fr
- www.medcost.fr

- Il faudra instaurer aux étudiants en pharmacie, des stages dans les officines, obligatoires et pay s. L'étudiant ayant validé sa deuxième année devra alors commencer les stages. On consid rera qu'il a un niveau « BAC+2 » et sera payé en fonction de la catégorie professionnelle correspondante. Celui ayant validé sa troisième année, aura alors le niveau de licence et sera payé en fonction. Ainsi de suite jusqu'à l'obtention de son doctorat.
- En ce qui concerne la vente illicite des médicaments, il semble que ce soit aux pharmaciens de régler ce problème. Prenons le cas de la ville de Bamako. Si dans chaque commune on donnait le pouvoir aux pharmaciens de détruire ces médicaments avec l'aide d'agents de la loi tel que les policiers, cela aura un effet immédiat. Plus la peine d'attendre une décision de tel ou telle autorité, les pharmaciens deviennent eux-même l'autorité. L'idée c'est que dès qu'on voit des médicaments illégaux, on demande l'aide des forces de police, et on intervient. Pas de stockage pour éviter l'écoulement en douce des marchandises, tout doit être détruit dans des centres de destructions que l'on aura préalablement aménagés dans chaque commune. Si la création de ces centres est trop c teuse, alors pour débuter la saisie sera acheminée à la Direction de la Pharmacie et du Médicament au niveau de la Commission de Destruction des Produits pharmaceutiques et détruite immédiatement. Tout ce qui faut c'est que les pouvoirs publics en place donnent ce pouvoir aux pharmaciens, et demande aux forces de police d'adhérer à fond dans

cette collaboration. On peut également appuyer cette idée en créant des postes de pharmaciens inspecteurs spécialement chargés de la traque des médicaments « par terre ». Ils seront accompagnés continuellement de forces de l'ordre et « visionneront » la ville à la recherche de ces hors la loi.

- Dans le domaine de la parapharmacie, il serait intéressant de créer un grossiste, spécialisé uniquement dans ce domaine.
- Il faudrait réaliser des fora de rencontre entre les Médecins et les Pharmaciens afin d'évoquer et d'apporter des solutions aux problèmes rencontrés.
- Concernant l'absence abusive des pharmaciens, il faudrait augmenter l'effectif des inspecteurs de la santé, qui auront ainsi la possibilité de multiplier les contrôles au sein des officines.
- Il faudrait obliger les pharmaciens à s'installer dans les régions, car les pharmacies sont centralisées à Bamako. Il faudrait donc élaborer une vraie politique de décentralisation. On pourrait par exemple pour inciter les pharmaciens à s'installer dans les régions, leur offrir des subventions.
- Il faudrait inviter les différentes Autorités impliquées à venir assister aux thèses, de façon à être encore mieux imprégné des réalités.