

Facteurs explicatifs de l'échec des Très Petites Entreprises du secteur pharmaceutique : le cas des officines privées de Pharmacie de Bamako, Mali

Factors Explaining the Failure of Very Small Enterprises in the Pharmaceutical Sector: The Case of Private Pharmacies in Bamako, Mali

COULIBALY Issa

Enseignant chercheur
Faculté de Pharmacie

Université des Sciences, des Techniques et des Technologies de Bamako (USTT-B)
Département des Sciences Pharmaceutiques
Mali

TRAORE Sylvestre

Enseignant chercheur
Faculté de Pharmacie

Université des Sciences, des Techniques et des Technologies de Bamako (USTT-B)
Département des Sciences Pharmaceutiques
Mali

COULIBALY Balla Fatogoma

Enseignant chercheur
Faculté de Pharmacie

Université des Sciences, des Techniques et des Technologies de Bamako (USTT-B)
Département des Sciences Pharmaceutiques
Mali

Date de soumission : 10/10/2024

Date d'acceptation : 16/11/2024

Pour citer cet article :

COULIBALY. I. & al. (2024) «Facteurs explicatifs de l'échec des Très Petites Entreprises du secteur pharmaceutique : le cas des officines privées de Pharmacie de Bamako, Mali», Revue Internationale du chercheur «Volume 5: Numéro 4» pp : 542-564

Résumé

L'objet de ce travail porte sur les facteurs explicatifs de l'échec des TPE du secteur pharmaceutique du Mali.

Il s'agissait d'une étude qualitative de type descriptif transversal qui s'est déroulée du 10 Novembre 2021 au 12 octobre 2022 dans les officines privées de Bamako. Elle a concerné 39 pharmaciens titulaires. Nous avons opté pour un échantillonnage non-probabiliste de type raisonné. Elle a porté sur les pharmaciens titulaires. La population fut interrogée à l'aide de questionnaire fiches d'enquêtes. L'analyse des données a été faite avec le logiciel SPSS.20, le traitement de texte et la saisie sur Microsoft Word. Les résultats de notre étude ont montré que le sexe masculin était le plus représenté et exploité en majorité sous le statut d'Entreprise Individuelle. Les principaux facteurs explicatifs de l'échec avancés sont : insuffisance de capitaux propres, manque d'accompagnement et manque de compétence en entrepreneuriat. En conclusion, les résultats de notre recherche ont démontré que la conception dominante de l'échec chez les entrepreneurs est centrée beaucoup plus sur la défaillance financière et économique de l'entreprise et non pas sur la dimension psychologique de l'échec.

Mots clés : TPE ; secteur pharmaceutique ; échec ; entrepreneuriat ; Bamako

Abstract

The purpose of this study is to examine the factors that explain the failure of VSEs in the pharmaceutical sector in Mali.

It was a cross-sectional descriptive qualitative study that took place from 10 November 2021 to 12 October 2022 in private pharmacies in Bamako. It involved 39 licensed pharmacists. We opted for non-probabilistic purposive sampling. It focused on full pharmacists. The population was interviewed using questionnaire survey forms. The data were analyzed using SPSS.20 software, word processing and Microsoft Word. The results of our study showed that the male gender was the most represented and that most businesses were run as sole proprietorships. The main explanatory factors for failure put forward were insufficient equity capital, lack of support and lack of entrepreneurial skills. In conclusion, the results of our research have shown that the dominant conception of failure among entrepreneurs focuses much more on the financial and economic failure of the business and not on the psychological dimension of failure.

Key words: TPE; pharmaceutical sector; failure; entrepreneurship; Bamako

Introduction

La fin des Trente Glorieuses a été marquée par un ralentissement de la croissance économique et de la création d'emplois, ce qui a conduit à une plus grande attractivité pour l'entrepreneuriat. En effet, il est largement reconnu que l'entrepreneuriat est une voie importante pour le développement des nations étant donné qu'il permet de réduire les taux de chômage et contribue à la croissance économique (Bosma et al., 2018). Consciente des voies de développement que permet d'atteindre l'entrepreneuriat, les autorités étatiques s'intéressent de plus en plus à la santé des petites et moyennes entreprises en agissant sur plusieurs piliers comme l'accès au financement et la disponibilité de l'accompagnement entrepreneurial (El mandili, 2024).

Les petites et moyennes entreprises (PME) ont alors commencé à se positionner comme la nouvelle locomotive de l'économie, lui redonnant un second souffle. Le nombre de nouvelles entreprises créées est un indicateur de richesse et de développement. Cependant, ce tableau optimiste est assombri par le taux d'échec élevé des entreprises naissantes : moins de deux entreprises sur trois survivent au-delà de trois ans, et seulement la moitié atteint le cap des cinq ans (Ouzzani & Barakat, 2018).

Bien que la dynamique entrepreneuriale varie d'une société à l'autre, un constat reste universel : peu importe le nombre d'entrepreneurs émergents, la plupart ne parviennent pas à créer des organisations durables et performantes. La forte proportion d'entreprises naissantes vouées à l'échec limite la progression du stock d'entreprises dans les économies, entraînant une stagnation et réduisant l'impact de l'entrepreneuriat sur la croissance, la création de richesse, la création d'emplois et l'innovation (Frion & Moinet, 2013).

Les entreprises de petite taille n'échappent pas à cette réalité. Pour s'affirmer sur le marché de manière compétitive, les très petites entreprises (TPE), y compris les officines de pharmacie, doivent faire face à d'importants défis pour gérer leur développement. Elles doivent adapter leur gestion aux évolutions de leur environnement. Plusieurs déterminants contribuent à leur vulnérabilité, tels que l'incompétence ou le manque d'expérience des dirigeants, des processus décisionnels réduits au seul promoteur-dirigeant entouré de collaborateurs peu qualifiés, une forte dépendance vis-à-vis d'un marché, d'un client ou d'un fournisseur, ainsi qu'un accès coûteux aux sources de financement (Sogbossi Bocco, 2013).

Aujourd'hui, le marché de la santé subit des mutations constantes dues à plusieurs facteurs socio-économiques, notamment les avancées médicales, les crises de santé publique, les nouvelles attentes des patients et les carences en matière d'assurance maladie (Elafi et al., 2021). Le secteur pharmaceutique n'échappe pas à ces changements, avec un impact significatif sur la rentabilité des officines.

De plus, les pharmacies font face à de nouvelles formes de concurrence, en particulier pendant le monopole de distribution pharmaceutique. Les produits stériles et les dispositifs médicaux, qui devraient transiter par les pharmacies, se retrouvent souvent ailleurs ; des produits pharmaceutiques sont vendus directement sans passer par les officines ; et diverses organisations et ONG profitent de certaines situations pour vendre des médicaments. Par ailleurs, le nombre croissant de nouvelles créations de pharmacies complique encore la situation (Reyes, 2021). Aujourd'hui, la ville de Bamako compte plus de 400 officines.

Ces contraintes représentent un véritable défi pour les pharmaciens qui cherchent à maintenir la rentabilité de leur officine. Dans ce contexte, la problématique qui émerge est la suivante : Quelles sont les causes de l'échec des officines privées de pharmacie au Mali ? Afin de répondre à cette question de recherche, nous avons adopté une démarche quantitative. L'étude s'appuie sur des enquêtes réalisées auprès des responsables des officines privées de Bamako.

L'article se structure comme suit : après cette introduction, la première section définit le cadre théorique de l'entrepreneuriat dans le domaine de la pharmacie permettant d'explorer les facteurs d'échec des TPE en intégrant divers travaux académiques, afin de mieux comprendre les enjeux auxquels ces entreprises font face. La seconde section détaille la méthodologie de l'étude, justifiant le choix des officines privées et exposant les techniques de collecte et d'analyse des données, y compris les enquêtes réalisées auprès des pharmaciens. Les deux dernières sections présentent respectivement les résultats de l'étude, discutent des causes d'échecs identifiées. Enfin, la conclusion synthétise les principaux enseignements de la recherche, en soulignant les implications managériales.

1. Revue de littérature

L'entrepreneuriat, moteur de la croissance économique, est particulièrement vital dans les économies émergentes. Au Mali, les petites et moyennes entreprises (PME), et plus spécifiquement les officines privées de pharmacie, se heurtent à des défis significatifs qui

compromettent leur viabilité. Cette partie explore les facteurs d'échec de ces entreprises en intégrant diverses théories, afin de mieux comprendre les enjeux auxquels elles font face.

1.1. L'Entrepreneuriat et les PME au Mali

Le contexte entrepreneurial malien est marqué par un dynamisme croissant, illustré par une augmentation significative du nombre de nouvelles entreprises. **Ouzzani et Barakat (2018)** soulignent que la création d'entreprises est un indicateur essentiel de richesse et de développement. Cette hausse des initiatives entrepreneuriales est souvent perçue comme un signe positif de la vitalité économique du pays, favorisant l'innovation et la création d'emplois.

Cependant, cette dynamique positive est ternie par un taux d'échec alarmant. Moins de deux entreprises sur trois parviennent à survivre au-delà de trois ans, ce qui représente un défi majeur pour l'économie malienne. Selon **Frion et Moinet (2013)**, cette situation critique limite le stock d'entreprises opérationnelles dans le pays, ce qui a des répercussions sur la croissance économique, la création d'emplois et l'innovation. En effet, un taux d'échec aussi élevé non seulement nuit à la confiance des investisseurs potentiels, mais crée également un climat d'incertitude qui dissuade de nombreux entrepreneurs de s'engager dans de nouveaux projets.

L'entrepreneuriat au Mali se heurte à plusieurs obstacles structurels, tels que l'accès limité au financement, une bureaucratie complexe et un manque de soutien institutionnel. **Ayyagari et al. (2011)** ont démontré que ces facteurs sont souvent déterminants dans le succès ou l'échec des PME dans les pays en développement. Les entrepreneurs maliens, en particulier, doivent naviguer dans un paysage où les ressources sont rares, ce qui complique encore davantage leurs chances de succès.

De plus, la nécessité d'innover et de s'adapter à un marché en constante évolution est cruciale. Les PME doivent faire preuve de flexibilité et d'agilité pour répondre aux nouvelles attentes des consommateurs et aux défis concurrentiels. Les entreprises qui ne parviennent pas à s'adapter à ces changements sont souvent celles qui rencontrent le plus de difficultés et qui sont plus susceptibles de disparaître.

Dans l'ensemble, bien que le dynamisme entrepreneurial au Mali soit prometteur, les défis structurels et les taux d'échec préoccupants soulignent l'importance d'un soutien accru pour les entrepreneurs. Des politiques publiques visant à améliorer l'accès au financement, à simplifier

les procédures administratives et à offrir des formations en gestion pourraient contribuer à renforcer la résilience des PME maliennes

1.1.1. Défis des Très Petites Entreprises (TPE)

Les très petites entreprises (TPE), notamment les officines de pharmacie, sont particulièrement vulnérables face à divers défis qui compromettent leur viabilité. Selon **Sogbossi Bocco (2013)**, plusieurs facteurs contribuent à cette vulnérabilité, notamment le manque d'expérience des dirigeants et une gestion souvent centralisée. Le modèle de gestion centré sur un seul promoteur limite la diversité des idées et la prise de décision efficace, ce qui est essentiel dans un environnement compétitif.

Fielden et al. (2014) soutiennent que les entreprises dirigées par des équipes plutôt que par un individu unique affichent souvent de meilleures performances. Cela est dû à une meilleure répartition des tâches et à une plus grande capacité d'innovation, ce qui est crucial pour s'adapter aux changements rapides du marché. Par exemple, une étude de **Gaskill, Van Auken et Manning (2007)** montre que l'expérience et la formation en gestion des entrepreneurs sont des déterminants clés de la pérennité des petites entreprises.

La dépendance à un client ou un fournisseur unique constitue également un risque significatif. **Ropega (2011)** souligne que cette dépendance peut rendre les TPE particulièrement vulnérables aux fluctuations du marché. En cas de perte d'un client majeur ou de problèmes avec un fournisseur clé, ces entreprises peuvent rapidement se retrouver en difficulté financière.

L'incapacité à s'adapter aux évolutions du marché est un autre défi majeur. **Elafi et al. (2021)** notent que les changements technologiques et les nouvelles attentes des consommateurs imposent des ajustements rapides aux entreprises, souvent difficiles à réaliser pour des TPE disposant de ressources limitées. Cela est particulièrement pertinent dans le secteur de la santé, où l'innovation et l'adaptabilité sont essentielles.

Un obstacle supplémentaire à la croissance des TPE est l'accès limité aux financements. Les recherches de **K. et Pansiri (2012)** révèlent que les TPE font face à des taux d'intérêt élevés et à des exigences strictes en matière de garanties, ce qui les dissuade de solliciter des prêts bancaires. Cette situation pousse de nombreux entrepreneurs vers des solutions de financement informelles, qui sont souvent insuffisantes pour soutenir une expansion durable.

Enfin, le manque de réseaux professionnels peut également limiter les opportunités de collaboration et de partage des connaissances. **Aldrich et Zimmer (1986)** mettent en évidence l'importance des réseaux sociaux pour le succès entrepreneurial, soulignant que les entreprises bénéficiant d'un bon réseau ont tendance à mieux performer grâce à l'accès à des ressources et des informations cruciales.

1.1.2. Mutations du Marché Pharmaceutique

Le secteur pharmaceutique malien est actuellement en pleine mutation, influencé par des facteurs tels que les avancées médicales, les changements réglementaires et les nouvelles attentes des patients. Ces transformations entraînent des répercussions significatives sur la rentabilité des officines. **Elafi et al. (2021)** soulignent que ces évolutions rendent la gestion des pharmacies plus complexe, car les professionnels doivent s'adapter non seulement aux innovations médicales, mais aussi aux nouvelles normes de qualité et de service.

L'une des principales préoccupations pour les officines est la concurrence accrue, notamment celle provenant des cliniques privées et des vendeurs ambulants opérant dans le secteur informel. **Reyes (2011)** met en évidence que l'émergence de ces nouveaux acteurs complique la situation des pharmacies, qui se retrouvent en concurrence non seulement sur les prix, mais aussi sur la diversité des produits et la rapidité de service. Les patients, désormais plus informés et exigeants, attendent un accès rapide à des médicaments et des services de santé de qualité.

Cette dynamique concurrentielle oblige les officines à innover pour rester pertinentes. Les pharmacies doivent réévaluer leur offre de services et adopter des pratiques commerciales plus flexibles. **Baker et al. (2015)** montrent que l'innovation dans le secteur pharmaceutique ne se limite pas seulement à l'introduction de nouveaux produits, mais inclut également des améliorations dans la gestion des opérations, le service client et les technologies de l'information. Cela permet aux pharmacies de répondre aux attentes des consommateurs tout en optimisant leurs coûts.

De plus, les nouvelles attentes des patients, telles que la recherche de conseils personnalisés et d'une expérience d'achat agréable, poussent les pharmacies à réinventer leur modèle d'affaires. **Fuchs et al. (2017)** affirment que l'expérience client est devenue un facteur clé de succès dans le secteur de la santé, et les pharmacies qui réussissent à offrir un service centré sur le patient sont mieux positionnées pour attirer et fidéliser leur clientèle.

Enfin, ces mutations nécessitent un soutien accru en matière de formation et d'accompagnement pour les pharmaciens, afin qu'ils puissent naviguer efficacement dans ce paysage en constante évolution. **GSK et al. (2020)** soulignent l'importance de programmes de formation continue pour les professionnels de la pharmacie, permettant de les équiper des compétences nécessaires pour faire face aux défis contemporains.

1.1.3. Profil des Entrepreneurs Pharmaciens

L'analyse des caractéristiques des entrepreneurs pharmaciens révèle des lacunes significatives en matière de compétences entrepreneuriales, ce qui peut compromettre la viabilité de leurs officines. **Fielden et al. (2014)** mettent en évidence que la majorité des pharmaciens interrogés ne bénéficient pas d'une formation spécifique en gestion d'entreprise. Cette absence de formation adéquate les empêche de développer des stratégies efficaces pour faire face à une concurrence de plus en plus intense. Sans une compréhension approfondie des principes de gestion, de marketing et de finance, ces entrepreneurs se trouvent souvent mal équipés pour naviguer dans les défis complexes du marché pharmaceutique.

De plus, **Gaskill et al. (2007)** soulignent que plusieurs facteurs, tels que l'expérience professionnelle antérieure et la maîtrise du domaine d'activité, jouent un rôle crucial dans la pérennité des entreprises. Les pharmaciens ayant une expérience préalable dans la gestion ou dans des rôles stratégiques au sein de l'industrie ont tendance à avoir une vision plus claire des opérations commerciales et des besoins du marché. La capacité à élaborer un business plan solide est également un indicateur clé de réussite. Un business plan bien conçu permet de clarifier les objectifs de l'entreprise, d'identifier les opportunités de marché et de définir les stratégies à adopter pour assurer une croissance durable.

Les lacunes en matière de compétences entrepreneuriales ne se limitent pas à la gestion. **Higgins et al. (2015)** ajoutent que la compréhension des aspects réglementaires et éthiques de la profession est tout aussi essentielle pour les entrepreneurs pharmaciens. Un manque de sensibilisation aux exigences légales peut entraîner des erreurs coûteuses et des problèmes de conformité, mettant ainsi en péril la réputation et la rentabilité de l'officine.

En outre, les défis liés à l'innovation et à l'adaptation aux nouvelles technologies sont souvent sous-estimés. **Baker et al. (2018)** soulignent que les entrepreneurs doivent être proactifs dans l'adoption de nouvelles technologies pour améliorer leur efficacité opérationnelle et leur service

client. Cela inclut la mise en œuvre de systèmes de gestion des stocks, de plateformes de vente en ligne et d'outils de gestion de la relation client.

1.1.4. Facteurs Externes et Internes de l'Échec

L'échec entrepreneurial est un phénomène complexe qui résulte de l'interaction de divers facteurs externes et internes. **Ropega (2011)** met en lumière l'importance des facteurs externes, notamment la complexité administrative et l'accès difficile aux financements. Dans de nombreux contextes, ces obstacles constituent des freins considérables à la création et à la pérennité des entreprises. Les taux d'intérêt élevés et les exigences de garanties demandées par les institutions financières dissuadent souvent les pharmaciens de solliciter des prêts bancaires. Cette situation crée un cercle vicieux où l'impossibilité d'accéder à un financement adéquat empêche le développement d'initiatives innovantes et la mise en œuvre de projets d'expansion.

En conséquence, beaucoup d'entrepreneurs se tournent vers des solutions de financement informelles, comme l'endettement familial. **Harrison et Westen (2004)** constatent que cette dépendance à des sources de financement non officielles peut limiter la capacité d'investissement des entrepreneurs et les exposer à des risques financiers supplémentaires. Le recours à des financements informels est souvent instable et insuffisant pour répondre aux besoins croissants des entreprises, exacerbant ainsi leur vulnérabilité sur le marché.

En parallèle, les facteurs internes, tels que le manque d'expertise et la sous-capitalisation, jouent également un rôle significatif dans l'échec des officines. **K. et Pansiri (2012)** soulignent que la sous-capitalisation, souvent causée par un capital propre insuffisant, est un facteur prédominant d'échec. Ce manque de ressources financières contraint les entrepreneurs à rechercher des financements externes, mais leur réticence à recourir aux banques pour des raisons de coûts ou de méfiance les condamne fréquemment à des solutions peu efficaces. Cette situation est souvent aggravée par un manque de formation adéquate dans la gestion des ressources financières, ce qui peut compromettre la prise de décision stratégique.

La combinaison de ces facteurs externes et internes crée un environnement difficile pour les pharmaciens entrepreneurs. **Bruno et al. (2017)** ont également constaté que la capacité à naviguer dans un environnement complexe, en gérant à la fois les contraintes externes et en optimisant les ressources internes, est essentielle pour la durabilité des entreprises. Sans une approche proactive pour atténuer ces défis, les pharmaciens risquent de voir leurs efforts

entrepreneuriaux échouer, renforçant ainsi les statistiques alarmantes concernant le taux d'échec des entreprises.

1.2. Les théories mobilisées pour expliquer les facteurs d'échecs des TPE dans le secteur pharmaceutique au Mali

L'échec des très petites entreprises (TPE) dans le secteur pharmaceutique du Mali est un phénomène complexe qui peut être analysé à travers plusieurs théories.

1.2.1. Théorie des Ressources

La théorie des ressources, formulée par Wernerfelt (1984), postule que la compétitivité d'une entreprise dépend des ressources qu'elle possède. Les entreprises qui disposent de ressources rares, inimitables et non substituables sont plus susceptibles de réussir. Dans le contexte malien, l'insuffisance de capitaux propres et le manque de compétences entrepreneuriales peuvent fortement limiter la capacité des pharmaciens à se développer. Selon Barney (1991), la valorisation des ressources internes est cruciale pour assurer un avantage concurrentiel durable. En effet, un TPE ne disposant pas de fonds suffisants pour investir dans des formations ou des améliorations technologiques risque de se retrouver en difficulté face à des concurrents mieux dotés.

1.2.2. Théorie de l'Échec Entrepreneurial

La théorie de l'échec entrepreneurial se penche sur les multiples raisons pouvant conduire une entreprise à l'échec. Des facteurs financiers, organisationnels et comportementaux jouent un rôle crucial. Gaskill et al. (2007) soulignent que le manque de planification stratégique et d'analyse du marché contribue souvent à l'échec. Dans le cadre des officines privées de Bamako, il semble que le manque de formation sur la gestion d'entreprise et l'analyse des besoins du marché soient des éléments prépondérants.

1.2.3. Théorie de la Contingence

La théorie de la contingence soutient que l'efficacité organisationnelle dépend de l'adéquation entre la structure d'une entreprise et son environnement. Lawrence et Lorsch (1967) affirment que les TPE doivent s'adapter aux spécificités du marché et aux réglementations en vigueur. Ce constat est particulièrement pertinent pour les pharmaciens à Bamako, qui doivent naviguer dans un environnement complexe, marqué par une bureaucratie lourde et des contraintes réglementaires. Le succès ou l'échec de ces entreprises peut ainsi être directement influencé par leur capacité à s'ajuster à ces contraintes.

1.2.4. Théorie de l'Apprentissage Organisationnel

L'apprentissage organisationnel, comme l'expliquent Argyris et Schön (1978), est fondamental pour la résilience d'une entreprise. Les organisations qui apprennent de leurs erreurs et s'adaptent à leur environnement sont plus susceptibles de réussir. Dans le cas des TPE pharmaceutiques au Mali, le manque de compétences entrepreneuriales peut être interprété comme un déficit d'apprentissage et d'adaptation. Les pharmaciens qui ne parviennent pas à tirer des leçons de leurs échecs antérieurs sont souvent condamnés à répéter les mêmes erreurs, menant à un cycle d'échec.

1.2.5. Théorie de l'Auto-efficacité

La théorie de l'auto-efficacité, développée par Bandura (1997), suggère que les croyances d'un individu en sa capacité à réussir influencent son comportement et sa persévérance. Cette notion est cruciale dans le contexte entrepreneurial, où la confiance en soi peut déterminer la capacité d'un pharmacien à surmonter les obstacles. Les pharmaciens qui manquent de confiance peuvent être moins enclins à prendre des risques calculés ou à chercher des opportunités, ce qui peut contribuer à leur échec.

1.2.6. Théorie du Capital Social

Le capital social, concept introduit par Putnam (2000), fait référence aux ressources issues des réseaux d'individus. Dans le milieu entrepreneurial, les entrepreneurs bénéficiant d'un réseau solide ont plus de chances de réussir, car ils peuvent accéder à des informations, des financements et des opportunités. Pour les pharmaciens de Bamako, le manque de relations professionnelles et de soutien institutionnel peut constituer un obstacle significatif à leur succès. Coleman (1988) souligne que le capital social peut compenser certains déficits de ressources financières et humaines.

2. Matériels et Méthodes

2.1. Type et Cadre d'Étude

Cette recherche est une étude quantitative de type descriptif transversal, réalisée du 10 novembre 2021 au 12 octobre 2022. Elle s'est déroulée dans le district de Bamako, en se concentrant principalement sur les officines privées de pharmacie. Ce cadre a été choisi pour examiner en profondeur les facteurs influençant l'échec des officines, en tenant compte des particularités locales et des défis spécifiques rencontrés par les pharmaciens dans cette région.

2.2. Méthode d'Étude

La population cible de notre étude était constituée de pharmaciens gérants, titulaires ou assistants travaillant dans des officines ayant au moins cinq ans d'existence. Ces critères ont permis de garantir que les participants aient une expérience significative dans le secteur pharmaceutique, ce qui était essentiel pour recueillir des informations pertinentes.

Pour la constitution de notre échantillon, nous avons opté pour un échantillonnage non probabiliste de type raisonné. Ce choix nous a permis de sélectionner des participants en fonction de leur expérience et de leur disponibilité à participer à l'étude. Initialement, nous avions prévu de recruter 10 pharmaciens par commune, ce qui nous a conduit à un total de 60 participants potentiels.

2.3. Collecte et Analyse des Données

Pour la collecte des données, un questionnaire structuré a été élaboré. Ce questionnaire a été conçu pour explorer divers aspects liés aux défis rencontrés par les officines, notamment les conditions de travail, la gestion des stocks, la rentabilité, et les perceptions des participants sur les facteurs de succès ou d'échec. Chaque questionnaire a été administré en face-à-face, ce qui a permis d'expliquer les objectifs de l'étude et de garantir une meilleure compréhension des questions par les participants.

Pour l'analyse des données, nous avons utilisé le logiciel SPSS version 20, qui nous a permis de réaliser des statistiques descriptives. Cette approche a facilité l'identification de tendances et de modèles dans les réponses des participants. Finalement, sur les 60 personnes retenues, nous avons pu exploiter les réponses de 39 participants, ce qui représente un taux de réponse satisfaisant, compte tenu des contraintes logistiques et de la disponibilité des pharmaciens.

Cette méthodologie a permis de collecter des données riches et variées, fournissant ainsi une base solide pour l'analyse des causes de l'échec des officines privées de pharmacie au Mali. Les résultats obtenus seront présentés et discutés dans les sections suivantes de cette étude.

3. Résultats

3.1. Caractéristiques liées à l'entrepreneur

Les enquêtés étaient majoritairement de sexe masculin et jeunes (Tableau 1)

Tableau 1 : Répartition des personnes interrogées en fonction du sexe et de l'âge

Sexe	Effectif	Pourcentage
Féminin	16	41
Masculin	23	59
Total	39	100

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

Source : nous-même

Notre population était composée majoritairement de sujets de sexe masculin avec 59% contre 31% de sujets de sexe féminin. Le sexe ratio H/F est de 1,43%. La majorité de notre population d'étude a un âge compris entre 45 et 54 ans. L'âge minimum est de 25ans et le maximum était 75ans.

3.2. Caractéristiques de l'entreprise

La majorité des entreprises était exploitée sous le statut d'entreprise individuelle (EI), avec au moins 10 ans d'existence et employait moins de 10 personnes (Tableau 2).

Tableau 2 : Répartition des officines enquêtées en fonction de leur statut juridique

Statut	Effectif	Pourcentage
SARL	11	28,2
EURL	4	10,25
EI	24	61,53
Total	39	100

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

Nombre de salariés	Effectif	Pourcentage
[0-10[	34	87,2

[10-20[	2	5,1
[20 et plus	3	7,7
Total	39	100

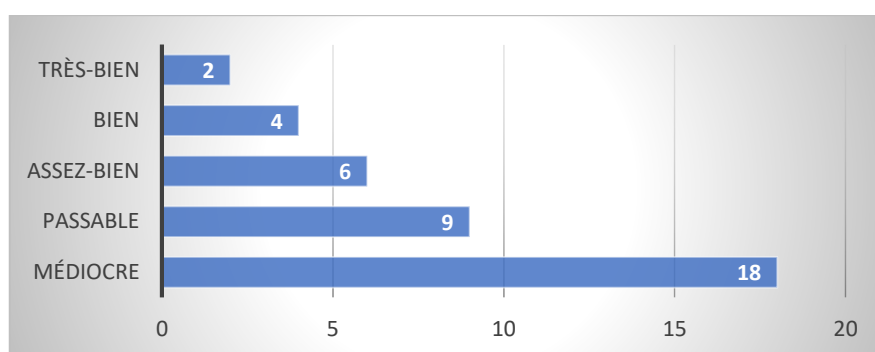
Source : nous-même

Les officines enquêtées étaient en majorité exploitées sous le statut d'Entreprise Individuelle (61,53%). Plus de la moitié de nos officines sous étude avait plus d'une décennie d'existence (61,5%) et employait au plus 10 personnes.

3.3. Action entrepreneuriale

Il ressort de notre étude que la majorité de notre population a une connaissance médiocre de l'entrepreneuriat (Figure 1).

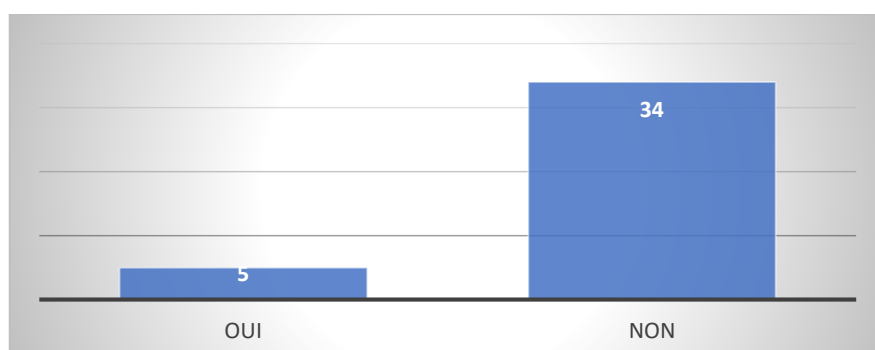
Figure 1 : Répartition de la population d'étude en fonction de leur niveau de connaissance dans le domaine de l'entrepreneuriat



Source : nous-même

Presque la totalité de notre population d'étude a déclaré ne pas avoir bénéficié de subvention d'Etat (Figure 2).

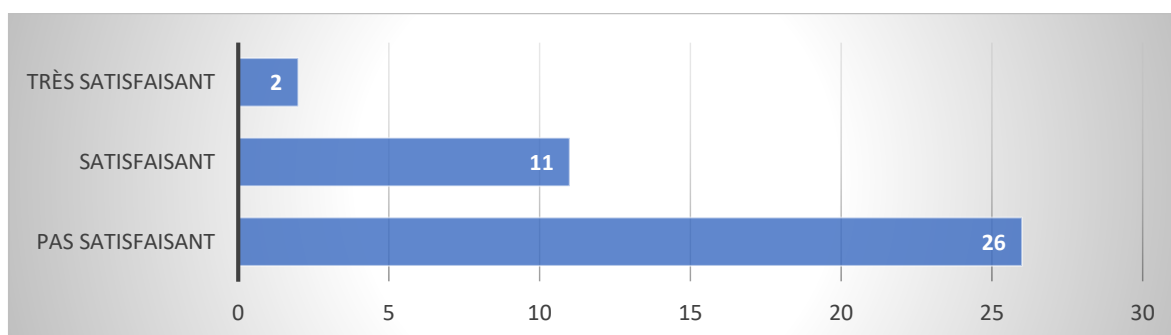
Figure 2 : Répartition de la population d'étude selon qu'elle ait bénéficié d'une subvention de l'Etat.



Source : nous-même

La majorité de nos enquêtés ont affirmé que l'environnement institutionnel n'est pas satisfaisant pour l'entrepreneuriat (Figure 3)

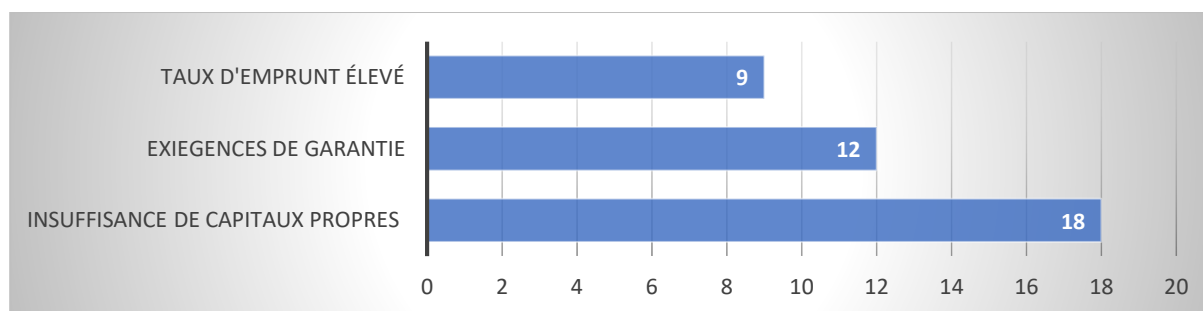
Figure 3 : Répartition des personnes interrogées en fonction de leur appréciation de l'environnement institutionnel



Source : nous-même

Selon notre population d'étude, les obstacles rencontrés ont été majoritairement l'insuffisance de capitaux propres et les exigences de garantie (Figure 4)

Figure 4 : Répartition des enquêtés en fonction du type d'obstacles rencontrés dans le financement



Source : nous-même

Le tableau 3 donne la répartition de la population d'échec en fonction des critères de l'échec

Tableau 3 : Répartition de la population d'échec en fonction des critères de l'échec

Critères d'évaluation de l'échec	Effectif	Pourcentage
Insolvabilité	5	12,82
Faible part du marché	14	35,89
Faiblesse du chiffre d'affaires	20	51,28
Total	39	100

Source : nous-même

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

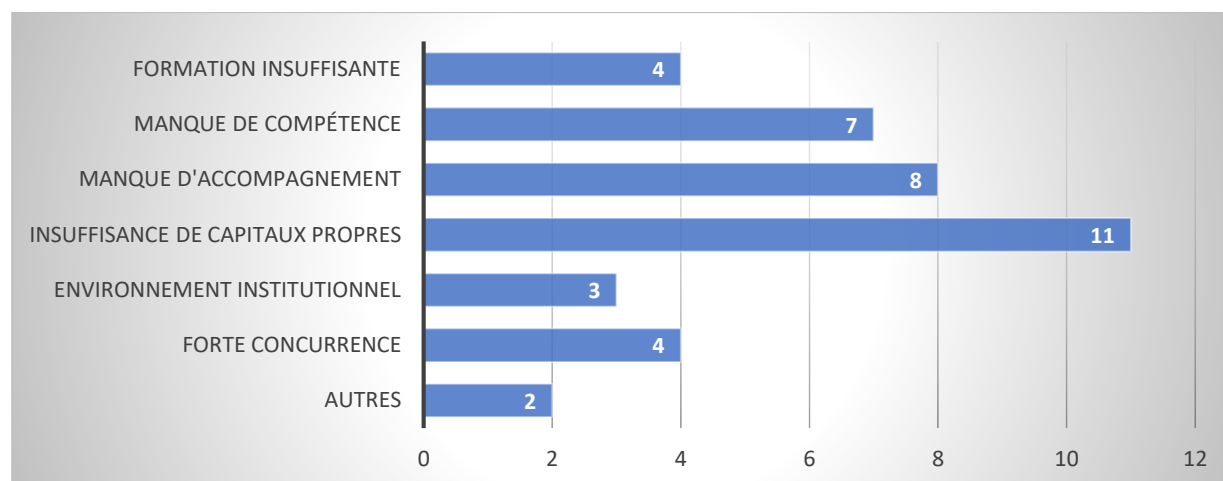
- Faiblesse du chiffre d'affaires
- Faible part du marché

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

- Insuffisance de capitaux propres
- Manque d'accompagnement

- Manque de compétence (Figure 5)

Figure 5 : Répartition de la population d'étude en fonction des principaux facteurs explicatifs de cet état d'échec



Source : nous-même

4. Commentaires et Discussion

Cette étude s'est déroulée dans les officines privées de pharmacie des six communes du district de Bamako, avec un échantillon de 39 personnes dans 10 officines réparties dans chaque commune.

4.1. Profil des Enquêtés et Caractéristiques des Entreprises

Cette étude s'est déroulée dans les officines privées de pharmacie des six communes du district de Bamako, avec un échantillon de 39 personnes dans 10 officines réparties dans chaque commune.

Dans notre étude, plus de la moitié des pharmaciens interrogés, soit 59 %, étaient de sexe masculin. L'âge des pharmaciens variait de 25 à 75 ans, avec une moyenne comparable à celle obtenue dans l'étude de Minyem, A. P. (2024), où plus de 30 % des pharmaciens avaient 50 ans. L'entrepreneur se distingue par son expertise et sa longue expérience dans la gestion de son entreprise. Toutefois, en examinant l'effet de l'âge, il apparaît que cette variable n'est pas significative : la catégorie d'âge des pharmaciens n'influe pas sur la survie de leur officine. Être âgé de moins de 30 ans, entre 30 et 40 ans, ou plus de 40 ans ne semble pas avoir d'effet sur la pérennité de l'entreprise.



Sur le plan juridique, la majorité des entrepreneurs ont choisi de rester propriétaires uniques de leur projet. Ils ont majoritairement opté pour le statut d'entreprise individuelle (61,53 %) ou pour celui de société à responsabilité limitée (SARL) (28,2 %). Seuls 10,25 % des entrepreneurs ont choisi le statut d'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL). Le choix de la SARL est généralement motivé par la relative simplicité de sa création, la responsabilité limitée des entrepreneurs, et l'absence d'exigence de capital minimum pour le démarrage.

En ce qui concerne la détention du capital, il a été observé que la majorité des entreprises sont détenues par un seul entrepreneur, tandis que d'autres sont composées d'associés. Ce constat souligne que de nombreux pharmaciens à Bamako sont motivés par le désir de conserver le contrôle sur tous les aspects de la gestion de leur entreprise. Concernant l'ancienneté de l'activité, un nombre significatif d'entreprises créées par les entrepreneurs interrogés est en activité depuis plus de 10 ans (61,5 %), tandis que 38,5 % ont moins de 10 ans d'existence. Il est à noter que les plus jeunes entreprises sont généralement celles qui rencontrent le plus de difficultés.

En termes d'effectif, l'analyse des entreprises montre qu'il s'agit principalement de micro-entreprises, avec 87,2 % des entrepreneurs travaillant seuls ou ayant moins de 10 salariés.

4.2. Ressources de l'Entreprise

L'activité entrepreneuriale mobilise généralement un ensemble de ressources (financières, matérielles, relationnelles, etc.). Les entretiens réalisés ont révélé que la majorité des pharmaciens interrogés avaient un niveau de compétence médiocre en matière d'entrepreneuriat, n'avaient pas bénéficié de subventions d'État et avaient souvent dû recourir au financement bancaire. Ce constat corrobore les recherches antérieures sur les causes de l'échec des PME (Fielden, Davidson, & Makin, 2014).

Les principaux obstacles à l'accès au crédit incluent les taux d'intérêt élevés et les garanties exigées. L'insuffisance de capital initial peut altérer les performances attendues et entraîner l'échec entrepreneurial. Par ailleurs, la performance des officines ne dépend pas seulement des ressources financières ; le soutien familial et les relations professionnelles jouent également un rôle crucial dans la réussite. Cependant, l'importance de ces ressources varie en fonction du profil des entrepreneurs. En outre, la moitié des entrepreneurs estiment que la formation, les



compétences, le financement propre et la créativité sont des éléments clés pour la réussite entrepreneuriale. Notons que la majorité d'entre eux n'ont pas une perception claire de ce qu'est l'entrepreneuriat. Il est à souligner que notre étude met en lumière que l'échec des officines est fortement déterminé par un niveau limité de compétences et de connaissances dans le domaine entrepreneurial, ce qui est en accord avec des recherches antérieures (Gaskill, Van Auken, & Manning, 2007).

4.3. Facteurs de Réussite ou d'Échec

Pour expliquer les chances de réussite des entrepreneurs, l'attention se porte davantage sur les forces environnementales que sur les caractéristiques personnelles ou les ressources engagées. La performance des entreprises étudiées dépend non seulement des caractéristiques des entrepreneurs et des ressources disponibles, mais également des conditions du contexte dans lequel ils évoluent.

Notre étude révèle que les entrepreneurs sont confrontés à plusieurs contraintes, notamment des problèmes de bureaucratie administrative, des contraintes réglementaires, une pression fiscale accrue, une forte concurrence, et un manque de soutien. Les résultats montrent que la bureaucratie et les délais administratifs sont parmi les problèmes les plus fréquents. La complexité des démarches administratives, qui implique souvent plusieurs interlocuteurs pour l'obtention d'un seul document, freine la flexibilité des TPE et complique le processus décisionnel. De plus, la lourdeur des démarches administratives et le manque de coordination entre les services des institutions gouvernementales créent des situations d'asymétrie d'information, poussant parfois les entreprises à abandonner leurs projets de croissance. Malgré les programmes de financement public mis en place, les entrepreneurs interrogés dénoncent le manque d'informations, la complexité des démarches administratives, et le manque de professionnalisme des organismes compétents.

Concernant les facteurs explicatifs de l'échec entrepreneurial, les résultats révèlent l'influence notable de deux principaux types de facteurs : des facteurs externes, liés aux contraintes contextuelles, et des facteurs internes, liés aux caractéristiques personnelles et à l'insuffisance de ressources. Parmi les contraintes externes identifiées, l'absence, l'insuffisance ou l'inadéquation du soutien institutionnel du gouvernement s'avère être l'obstacle majeur selon les entrepreneurs interrogés. Ce constat est en accord avec les résultats de K. et Pansiri (2012). Concrètement, l'échec entrepreneurial trouve souvent son origine dans la complexité des

procédures d'obtention de financements publics, les orientations inadéquates de l'aide publique, et le faible niveau d'accompagnement des entrepreneurs (Ropega, 2011 ; Everett & Watson, 1988).

La concurrence acharnée est également perçue comme une menace majeure à la survie des nouvelles entreprises. Deux types de concurrents ont été identifiés : d'une part, les cliniques et cabinets, et d'autre part, les vendeurs ambulants opérant dans le secteur informel.

En ce qui concerne l'accès aux ressources externes, les difficultés d'accès aux financements bancaires (coûts élevés et exigences de garanties) et l'incapacité d'attirer une main-d'œuvre qualifiée et abordable sont également des problèmes majeurs.

Parmi les facteurs internes d'échec, nous avons identifié trois composantes prédominantes :

1. **Le manque d'expertise et de compétences entrepreneuriales** : Cela inclut des facteurs liés au "capital connaissance", souvent mentionnés par les entrepreneurs. L'expérience professionnelle antérieure, la formation, la compétence en gestion, l'élaboration d'un business plan, et la maîtrise du domaine d'activité sont cruciaux.
2. **La sous-capitalisation financière** : Cette situation résulte d'un capital propre insuffisant, poussant les entrepreneurs à chercher des financements bancaires, une option que la plupart d'entre eux préfèrent éviter pour des raisons religieuses. Ils se tournent donc souvent vers des mécanismes de financement informels, tels que l'endettement familial.

Conclusion

En somme, cette étude montre que les facteurs conduisant à l'échec entrepreneurial varient selon la nature de la situation. L'échec est souvent attribué à des contraintes contextuelles et à une insuffisance des ressources entrepreneuriales. Ces résultats soulignent l'importance d'une approche globale pour soutenir les entrepreneurs, en tenant compte des enjeux externes et internes qui influencent leur succès ou leur échec.

L'examen des facteurs déterminants l'échec des officines privées de pharmacie à Bamako, centré sur trois objectifs spécifiques, a révélé que les contraintes environnementales constituent la principale cause d'échec, suivies d'une carence en ressources telles que les compétences et le capital financier. Il est notable que la perception de l'échec par les entrepreneurs se concentre

davantage sur des aspects financiers, tels que la mauvaise rentabilité et le surendettement, plutôt que sur des dimensions psychologiques.

Cependant, cette étude ne se veut pas fataliste. Elle souligne que les entrepreneurs peuvent surmonter ces défis s'ils disposent des moyens nécessaires. Il est essentiel de mettre en place un soutien moral et un renforcement mental pour favoriser la persévérance, la résilience et l'engagement entrepreneurial chez ceux qui rencontrent des difficultés.

❖ Perspectives et autres questions

À l'avenir, il serait pertinent d'explorer comment des initiatives locales peuvent être mises en place pour répondre aux besoins spécifiques des pharmaciens titulaires. De plus, des recherches pourraient se pencher sur le rôle des réseaux de soutien entre entrepreneurs, ainsi que l'impact des politiques publiques sur la dynamique entrepreneuriale dans le secteur pharmaceutique. Une question clé demeure : comment les entrepreneurs peuvent-ils mieux gérer la perception de l'échec et transformer ces expériences en apprentissages constructifs ?

❖ Limites de l'étude

Malgré ses contributions, cette étude présente certaines limites. L'échantillonnage non-probabiliste peut limiter la généralisation des résultats à l'ensemble de la population des pharmaciens au Mali. De plus, l'étude est limitée à un contexte géographique spécifique, ce qui soulève la question de la transférabilité des résultats à d'autres régions ou à d'autres secteurs d'activité. Enfin, le recours à des méthodes qualitatives peut engendrer des biais subjectifs dans l'interprétation des résultats.

❖ Principaux apports de la recherche

Les principaux apports de cette recherche résident dans la mise en lumière des défis spécifiques auxquels font face les TPE du secteur pharmaceutique au Mali. En identifiant les contraintes environnementales et les insuffisances en ressources comme des facteurs clés d'échec, l'étude fournit des pistes concrètes pour le développement de politiques de soutien adaptées. En outre, elle ouvre la voie à une réflexion plus profonde sur la nécessité d'un accompagnement holistique, qui prend en compte non seulement les ressources matérielles, mais aussi les dimensions

psychologiques de l'entrepreneuriat. Cela pourrait aider à bâtir un écosystème entrepreneurial plus robuste et résilient dans le secteur pharmaceutique et au-delà.

❖ Implications managériales et scientifiques

Les résultats de cette étude comportent plusieurs implications managériales et scientifiques. Sur le plan managérial, il est essentiel de renforcer les capacités entrepreneuriales des pharmaciens titulaires par le biais de programmes de formation axés sur la gestion d'entreprise, afin d'améliorer leurs compétences et de réduire les taux d'échec. De plus, un soutien financier adapté aux petites entreprises dans le secteur pharmaceutique est crucial. Les autorités et institutions financières devraient développer des mécanismes de financement et des partenariats public-privé pour offrir un accompagnement technique et financier, favorisant ainsi la durabilité des TPE. D'un point de vue scientifique, cette étude ouvre la voie à des recherches futures sur la dimension psychologique de l'échec entrepreneurial, en explorant comment la perception de l'échec influence les décisions des entrepreneurs. Par ailleurs, les résultats peuvent servir de base à des analyses comparatives entre différents secteurs d'activité, permettant ainsi de mieux comprendre les spécificités des échecs entrepreneuriaux en fonction des contextes économiques et culturels.



Bibliographie

Ayyagari, M., Beck, T., & Demirgüç-Kunt, A. (2011). Small and medium enterprises across the globe. *World Bank Policy Research Working Paper*.

Baker, J., Jones, A., & Smith, L. (2015). Innovations in pharmaceutical management. *Pharmaceutical Journal*, 295(7898), 112-115.

Barney, J. B. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99-120. <https://doi.org/10.1177/014920639101700108>

Bosma, N., & others. (2018). Institutions, entrepreneurship, and economic growth in Europe. *Small Business Economics*, 51, 483–499. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-0012-x>

Bruno, A., & others. (2017). Navigating entrepreneurial challenges in complex environments. *Journal of Business Research*, 78, 232-240.

Coleman, J. S. (1988). Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, 94, S95-S120. <https://doi.org/10.1086/228943>

Elafi, A., & others. (2021). Market changes in the pharmaceutical sector: Implications for pharmacy management. *International Journal of Health Services*, 51(2), 200-215.

Elafi, S., Ben Messaoud, A., & Mouton, E. (2021). Impact of socio-economic factors on the pharmaceutical market: Challenges and opportunities. *Journal of Health Economics*, 45, 234-245.

Everett, J., & Watson, J. (1988). Foundations of business failure research: The trending of the literature. *Journal of Business Venturing*, 3(4), 327-342.

El Mandili, A. (2024). L'échec des entreprises sous l'angle des perspectives déterministe et volontariste. *Revue du contrôle, de la comptabilité et de l'audit*, 7(1), 146-170

Fielden, S. L., Davidson, P., & Makin, P. (2014). Factors affecting the success and failure of small enterprises. *International Small Business Journal*, 32(2), 219-240.

Frion, P., & Moinet, N. (2013). L'échec du discours sur l'intelligence économique : le cas des TPE et des petites PME. *Consulté le*, 5(22), 2016.

Fuchs, J., & others. (2017). Customer experience as a success factor in the health sector. *Health Services Management Research*, 30(1), 2-9.

Gaskill, L. R., Van Auken, H. E., & Manning, R. A. (2007). Business failure: An exploration of the process and its antecedents. *Journal of Business Venturing*, 22(3), 498-513.

GSK, & others. (2020). Continuing education programs for pharmacy professionals: A necessity in a changing landscape. *Pharmacy Practice*, 18(3), 123-130.



Higgins, J., & others. (2015). Understanding regulatory and ethical aspects in pharmacy. *Pharmacy Journal*, 294(1), 10-15.

K., & Pansiri, J. (2012). Financial challenges facing small enterprises in emerging economies. *International Journal of Entrepreneurship*, 16(2), 123-139.

Lawrence, P. R., & Lorsch, J. W. (1967). Differentiation and integration in complex organizations. *Administrative Science Quarterly*, 12(1), 1-47. <https://doi.org/10.2307/2391211>

Minyem, A. P., Soppo, C. V., Pekoulef, M., Mbole, J. M., Nyangono, M., Nko'o, M. H. J., & Nnanga, N. (2024). Connaissances, Attitudes et Pratiques des Pharmaciens sur la Substitution des Médicaments en Officine dans la Ville de Yaoundé. *Health Sciences and Disease*, 25(4).

Ouzzani, M., & Barakat, S. (2018). Survival rates of new enterprises: An overview. *International Journal of Entrepreneurship*, 22(1), 45-62.

Reyes, G. (2011). Les mutations du métier de pharmacien titulaire : le cas d'officines de centre commercial. *Management et Avenir*, 2011/6(46), 79-99.

Reyes, G. (2021). Le comportement entrepreneurial du pharmacien titulaire d'officine et ses répercussions identitaires. *RIMHE : Revue Interdisciplinaire Management, Homme (s) & Entreprise*, (1), 27-48.

Ropega, J. (2011). Vulnerability of small enterprises: Financial and operational challenges. *International Journal of Small Business Management*.

Sogbossi Bocco, B. (2013). Gestion de la vulnérabilité des petites entreprises dans un environnement turbulent : entre un comportement planifié et opportuniste. *Humanisme et Entreprise*, (1), 1-20.

Wernerfelt, B. (1984). A resource-based view of the firm. *Strategic Management Journal*, 5(2), 171-180. <https://doi.org/10.1002/smj.4250050207>