



Mann Global Health

**Évaluation du Paysage:
Tirer parti du rôle des
distributeurs nationaux
pour améliorer l'accès aux
combi-packs pour
l'avortement médicalisé**



TABLE DES MATIERES

RESUME EXECUTIF	3
PRINCIPALES INTERVENTIONS RECOMMANDEES	6
BURKINA FASO.....	10
SENEGAL	17
MALI.....	23
ANNEXE I : RECOMMANDATIONS AU NIVEAU PAYS	29
ANNEXE II : INTERVENANTS INTERROGES	46
REFERENCES.....	52



Résumé Exécutif

On estime à 56 millions le nombre d'avortements se produisant chaque année, dont plus de la moitié ne sont pas sécurisés.¹ L'avortement médicalisé (AM) utilisant une combinaison de mifépristone et de misoprostol est une alternative sûre et efficace à l'avortement chirurgical. C'est une intervention non-invasive, avec moins d'effets secondaires et nécessitant moins de visites chez les prestataires de soins de santé. De plus, il peut être réalisé à domicile, ce qui est un facteur déterminant pour la santé des femmes. Bien que l'avortement médicalisé soit une intervention à faible risque qui peut être réalisée par des prestataires de soins de santé et des patients de différents niveaux, peu de pays d'Afrique subsaharienne ont mis les combi-packs pour l'avortement médicalisé à la disposition des femmes. Les distributeurs commerciaux nationaux ont amélioré l'accès à ce produit important et ont la possibilité de le faire d'une manière plus durable à l'avenir. Un développement du marché permettant et favorisant la distribution commerciale est nécessaire afin de maintenir un approvisionnement durable et diversifié en produits pour l'avortement médicalisé (produits AM) de la plus haute qualité, pour que les femmes puissent choisir entre plusieurs méthodes d'avortement sûres et efficaces.

L'objectif de cette évaluation du paysage est de fournir à la Coalition pour les Produits de Santé de la Reproduction (RHSC) une meilleure compréhension des défis actuels et des possibilités d'engager les distributeurs commerciaux nationaux dans l'introduction, l'enregistrement et/ou la distribution de combi-packs pour l'avortement médicalisé dans des pays d'Afrique subsaharienne ciblés. La RHSC a engagé Mann Global Health (MGH) pour mener cette évaluation, en partenariat avec Marie Stopes International (MSI) et WCG Cares. Sur la base d'une revue documentaire initiale et de discussions avec les partenaires, nous avons établi une liste de 10 pays que nous avons segmentée selon différents niveaux d'évaluation. Évaluation approfondie: Burkina Faso, Ouganda, Sénégal, Zambie; Entretiens à distance: Éthiopie, Malawi, Mali, Sierra Leone; Évaluation ciblée: Zimbabwe et Mozambique.

Points importants des principales conclusions

Les principaux acteurs de la chaîne de valeur du combi-pack sont les fabricants, les importateurs, les distributeurs, les grossistes et les détaillants. Un nombre important d'acteurs commerciaux que nous avons rencontrés au cours de l'évaluation cumulent les fonctions d'importateurs, de grossistes et de distributeurs. **Pour simplifier la compréhension de ce rapport, nous désignerons par le terme "Distributeurs" les intervenants qui distribuent les produits, qu'ils se chargent ou non de la vente (ce qui est rare) ou qu'ils soient grossistes exécutant passivement les commandes de détaillants, pharmacies, prestataires, etc.**

- Les distributeurs commerciaux sont prêts à stocker et distribuer des produits AM tant qu'il y'a une demande, même faible, et la majorité d'entre eux réalise un faible profit en le faisant. Bien que le misoprostol soit commercialisé sans l'implication d'Organisations de Marketing Social (SMO), la distribution des combi-packs se fait en grande partie grâce à des partenariats entre les distributeurs commerciaux et ces organisations. La distribution commerciale permet aux SMO d'élargir leur portée commerciale.
- Dans tous les pays que nous avons évalués, il existe des acteurs commerciaux qui distribuent des produits pour l'avortement médicalisé (misoprostol, combi-packs ou les deux), et plusieurs autres qui sont potentiellement prêts à entrer sur le marché. Nous n'avons trouvé aucun distributeur de mifépristone seul, séparé du combi-pack. Les sociétés

¹ Barot, S. (mars 2018). *Feuille de route pour l'avortement sans risque dans le monde : Leçons tirées des nouvelles tendances mondiales en matière d'incidence, de légalité et de sécurité*. Extrait de : <https://www.guttmacher.org/gpr/2018/03/roadmap-safe-abortion-worldwide-lessons-new-global-trends-incidence-legality-and-safety>



commerciales qui distribuent actuellement les combi-packs les ajoutent à une multitude d'autres produits qu'elles fournissent, amortissant ainsi les problèmes liés à leur faible niveau de volume et de marge. Mais le rôle de ces sociétés commerciales dans la fourniture de produits pour l'avortement médicalisé, qui se limite à les rendre disponibles et non à chercher à en augmenter les ventes, est principalement passif. Cet aspect est pris en charge par les SMO et, dans la plupart des cas, c'est par leur entremise que les distributeurs commerciaux se sont impliqués dans la distribution des produits AM.

- Bien qu'il existe de nombreux distributeurs commerciaux de misoprostol, nous n'avons trouvé que deux pays - Zambie et Sierra Leone - où les combi-packs sont commercialisés sans l'implication des SMO.
- L'élément essentiel des efforts de développement du marché réside dans la conversion de la demande potentielle en demande réelle des consommateurs. Pourtant, les distributeurs commerciaux que nous avons interrogés ne sont pas disposés à investir dans la création de la demande pour les produits pour l'avortement médicalisé, parce qu'ils sont moins rentables que leurs autres produits. Ils se tournent vers les SMO pour obtenir cet appui. Tous les distributeurs commerciaux que nous avons interrogés ont mentionné que la formation sur les produits AM, leur revente et leur promotion étaient absolument nécessaires pour en stimuler la demande et réduire les risques de complications potentielles. Ceci est d'autant plus important pour un produit complexe et controversé comme le combi-pack, qui n'est utilisé que pour l'avortement, contrairement au misoprostol.

Le prix fabricant n'a pas été considéré comme un problème majeur dans l'amélioration du marché de produits pour l'avortement médicalisé. Le coût d'un combi-pack est de 3 à 5 USD. Il ne s'agit pas d'un produit de routine, ni d'un produit à usage fréquent. Il n'est acheté qu'en cas de nécessité. Le prix du combi-pack, pour la plupart des marchés, s'aligne favorablement au prix des autres options pour l'avortement (chirurgical, AMIU, ou même les méthodes traditionnelles). Les prix que nous avons observés vont en général de 5 à 10 USD. (Noter que des informations supplémentaires sur les prix et la volonté de payer seront nécessaires pour ces marchés).

- Les marques commerciales de combi-packs ne seront pas nécessairement plus chères que les marques des SMO. Cependant, les acteurs commerciaux ne sont pas enclins à pratiquer des prix abordables comme le font ces organisations. Il n'y a donc aucune garantie que les prix resteront accessibles.

L'un des obstacles à une plus grande activité commerciale des produits AM est le coût d'entrée sur le marché. Les distributeurs commerciaux voient le temps nécessaire à l'enregistrement de nouveaux produits comme un obstacle important à leur introduction. Les coûts liés à l'enregistrement ont été cités mais sont moins considérés comme un obstacle. Le principal risque cité est le niveau peu élevé des commandes et la possibilité élevée de péremption des stocks de produits dans un contexte de demande relativement faible.

- Les SMO ont fait des progrès notables sur certains marchés de produits AM, par l'enregistrement de produits, la vente au détail, la formation de prestataires et de détaillants, et le plaidoyer pour un accès plus large aux produits AM pour les femmes. C'est ce travail qui a incité diverses sociétés commerciales à commencer à vendre des produits AM et à continuer de les distribuer (voir les rapports sur les pays en Annexe I).
- Mais, il demeure la question de savoir si les acteurs commerciaux doivent continuer à voir les SMO comme des "intermédiaires" alors que les marchés arrivent à maturité et qu'une demande plus élevée a été créée. Grâce aux importants circuits de distribution de produits pharmaceutiques développés et exploités par les distributeurs commerciaux, l'addition de



produits AM - achetés et importés depuis la source - est faisable si les barrières à l'entrée sont réduites. Ce succès commercial dépendra du niveau de développement du marché du pays. Si la demande a bien été créée et que les marges sont suffisantes, les distributeurs commerciaux seront enclins à se charger eux-mêmes de ce marché. Ce n'est pas encore le cas dans les marchés que nous avons évalués.

- Qu'advient-il du marché des produits AM si les distributeurs commerciaux sont encouragés à pénétrer le marché ou à travailler sans les SMO? Les interventions devraient accroître le marché et non le fragmenter. Des combi-packs commercialement viables de manière indépendante ne sont pas susceptibles de favoriser l'équité. Dans le contexte actuel de ventes faibles de produits pour l'avortement médicalisé, l'introduction de nouvelles marques de combi-packs risque de cannibaliser les ventes par les SMO, ce qui peut compromettre leur capacité de pérennisation. Toutefois, selon le contexte du marché, il peut être judicieux pour ces organisations de se retirer progressivement ou de se concentrer uniquement sur la création de la demande. Toute intervention planifiée sur le marché d'un pays devra considérer l'ensemble des acteurs de ce marché et tenir compte des différents facteurs d'échec ou de réussite des composantes de ce marché.



Principales interventions recommandées

Cette évaluation du paysage doit être considérée comme un point de départ dans la réflexion sur de potentielles interventions. Compte tenu du temps limité consacré à l'évaluation, et en particulier du temps limité passé sur le terrain dans seulement quatre pays sur les dix, cette évaluation présente des informations initiales sur l'état du marché des produits AM (principalement les combi-packs), des conclusions générales sur ses forces et faiblesses, et des recommandations préliminaires pour une exploration future. **Pour un résumé par pays des recommandations et des risques potentiels, voir l'Annexe II.**

Remarques sur l'approche marché total

À titre de recommandation générale, nous exhortons la RHSC à envisager de jouer le rôle de régisseur des marchés de produits AM dans les pays où elle planifie d'autres interventions.

Aucun des marchés que nous avons évalués n'avait de **vision** ou de **stratégie** concernant l'évolution du marché des produits AM. Les intervenants de ce marché ont une attitude individualiste qui favorise leurs propres objectifs au détriment de l'état du marché. Sans une vision pour un succès total du marché, les interventions pourraient avoir des conséquences non souhaitables.

En outre, une coordination suffisante des acteurs n'existe dans aucun des marchés étudiés. Les gouvernements ne jouent aucun rôle de gestion des intervenants du marché des produits AM. Ces derniers ignorent souvent ce que font les autres intervenants dans ce domaine. L'amélioration de la communication dans ces pays est importante pour réduire la duplication des efforts, la concurrence inutile, ainsi que d'autres pratiques qui entravent le développement du marché.

Des interventions pour soutenir un type d'intervenant du marché (par ex. un distributeur commercial) peut permettre d'en assurer la pérennité, si les actions de cet acteur sont planifiées et positionnées dans un contexte plus large de marché global. Tout appui de bailleurs à des distributeurs commerciaux devrait se faire en complément à un appui aux SMO sur ce marché.

La RHSC est bien placée pour fédérer les différents acteurs du marché dans un pays donné — secteur public, SMO, organisations non gouvernementales (ONG) et entités commerciales — et mettre en place des mesures pour améliorer le marché global. Toute intervention de type marché total est d'autant plus positive qu'elle vise à garantir l'équité tout en renforçant la pérennité. Se focaliser principalement sur un type d'acteur du marché et sur des fonctions spécifiques de ce marché peut potentiellement produire d'excellents résultats, à condition que cet effort tienne compte des interventions d'autres acteurs et d'autres fonctions du marché. Ci-dessous, la progression du développement d'un marché.

Enregistrement / Entrée sur le marché

i) Enregistrement de nouveaux combi-packs commerciaux

Lorsqu'il n'y a pas de combi-packs, mais qu'il existe une capacité commerciale : Au Malawi et éventuellement au Zimbabwe, où les combi-packs ne sont pas disponibles, il est recommandé aux bailleurs de collaborer avec les acteurs commerciaux pour l'enregistrement de combi-packs répondant aux critères internationaux en terme de qualité (cf. Conférence Internationale sur l'Harmonisation (ICH), pré-qualifiés par l'Organisation Mondiale de la Santé (OMS) ; approuvés par des organismes de réglementation rigoureux) aux prix les plus bas possibles. Les Procédures concertées de l'OMS pour l'enregistrement accélérée devraient être prises en compte si le produit est pré-qualifié OMS. Les bailleurs devraient prendre en charge les frais d'enregistrement - ces coûts ne sont pas importants pour les grands acteurs commerciaux, mais ils s'attendent à ce qu'ils soient couverts.



Lorsqu'il n'y a pas de combi-packs, mais que les SMO ou les ONG sont présentes : Au Mali et au Sénégal, il est recommandé aux bailleurs de collaborer avec les ONG ou les SMO pour l'enregistrement de nouveaux combi-packs car, dans les pays francophones, l'enregistrement a plus de chance d'être obtenu par cette voie que par le biais commercial (bien que techniquement, aussi bien les SMO que les sociétés commerciales soient en mesure demander l'enregistrement tant que les critères sont respectés (c.à.d. licence pharmaceutique, pharmacien interne, etc.). Les sociétés commerciales pourraient alors distribuer ces nouveaux produits.

Lorsque les combi-packs enregistrés par les SMO sont disponibles et qu'il existe une capacité commerciale supplémentaire pour augmenter les ventes : Même dans les pays où les combi-packs des SMO sont disponibles, il est recommandé aux bailleurs de collaborer avec les acteurs commerciaux pour l'enregistrement de nouvelles marques commerciales. La priorité devrait être donnée à des pays comme le Burkina Faso, la Sierra Leone, l'Ouganda et le Mozambique, ainsi qu'à la coordination des activités avec des organisations telles que Concept Foundation (qui pourrait également lancer de nouvelles marques).

ii) Négocier l'échelonnement des livraisons en fonction de la demande, pour atténuer les risques de péremption du stock des distributeurs commerciaux; Mise en commun des achats des pays

La contribution des bailleurs pourrait prendre la forme d'un capital qui servira à passer des commandes minimales auprès des fabricants, et d'une négociation pour des livraisons graduelles afin d'éviter les péremptions des produits en stock. Actuellement, les niveaux de commande minimale pratiqués sont considérés comme élevés et, alliés à des délais de péremption relativement courts, les distributeurs commerciaux craignent de se retrouver avec des invendus dans un contexte de faible demande.

Les bailleurs pourraient également envisager la mise en commun des achats entre les pays. Des fabricants comme Naari ont la possibilité de satisfaire une commande groupée et de produire différents emballages pour différents pays. Le temps de coordination et de planification à cet égard doit être soigneusement étudié. Une collaboration inter-pays offre également la possibilité d'obtenir un prix "d'accès", c'est-à-dire un prix étudié pour des projets financés par des bailleurs.

Développement du marché

iii) Les bailleurs devraient identifier une ou plusieurs sociétés commerciales locales et les inciter à prendre en charge différentes fonctions du marché qui ne fonctionnent pas bien actuellement

Lorsque les dispositions réglementaires font partie du problème d'un marché, différentes sociétés peuvent se charger de l'enregistrement, en tant qu'agent local, pour importer et distribuer. Ces sociétés peuvent réduire les coûts de transaction générés par le fait de travailler avec plusieurs acteurs de moindre envergure. Dans d'autres cas, il peut être nécessaire et avisé de séparer les fonctions d'enregistrement, d'importation et de distribution entre différents acteurs, et même d'attribuer certaines de ces responsabilités à des SMO performantes de manière à ouvrir des opportunités commerciales pour la croissance du marché.

iv) Financer les SMO en vue de soutenir la croissance commerciale et la pérennité

Sur les marchés où la demande est élevée et où des marques sont déjà établies, il est recommandé aux bailleurs d'envisager d'arrêter le financement des ventes et de la distribution par les SMO, ainsi que des coûts associés sur le long terme. La possibilité de migrer vers une distribution commerciale totale peut se faire par un montage hybride entre les SMO ou les entreprises sociales d'une part, et les distributeurs commerciaux d'autre part, surtout en milieu urbain. Dans les endroits où les



acteurs commerciaux se sentent submergés par les SMO (par ex. en Ethiopie), il est nécessaire de créer plus de place à l'activité commerciale, pour que la concurrence favorise la croissance et l'amélioration de la qualité.

Les bailleurs devraient poursuivre leur financement des ONG et des SMO sur des fonctions de marché où elles ajoutent de la valeur par des activités telles que la distribution du produit, la sensibilisation et l'éducation des prestataires et des pharmaciens, la sensibilisation des communautés et les activités de plaidoyer à différents niveaux pour réduire les barrières. Amener les prestataires à privilégier le combi-pack au lieu du misoprostol requiert davantage de formation et de soutien, compte tenu de la crainte et de la stigmatisation constatées même dans des pays où le contexte est plus libéral.

En outre, les SMO et les ONG sont les mieux placées pour atteindre les objectifs d'équité au niveau des pays, du fait de leurs interventions en faveur des populations vulnérables qui ne sont pas desservies par le secteur commercial (dans les zones rurales, par exemple).

- Financer: Les SMO et les ONG menant des activités d'éducation et de sensibilisation par l'intermédiaire de réseaux communautaires, afin d'informer les femmes de l'existence et de la disponibilité du combi-pack, ainsi que de l'existence d'une assistance après son utilisation.
- Financer: La revente par les SMO OU en interne par les sociétés commerciales OU une combinaison des deux dans un scénario où une SMO se charge de la distribution aux sociétés commerciales.
- Ne pas financer: Les ventes et la distribution en milieu urbain par les SMO et les coûts associés au-delà du court et moyen terme, en fonction de l'état du marché des produits AM de chaque pays.
- Financer: Les SMO ciblant les populations rurales et vulnérables - critère requis pour l'atteinte de l'équité du marché des produits AM -. Des subventions de bailleurs seront probablement nécessaires pour atteindre ces populations sur le long terme, étant donné le coût élevé d'approches plus ciblées et donc non rentables pour des sociétés commerciales.

Changement de politique

v) Financer le plaidoyer pour libéraliser les lois et éliminer les barrières pour améliorer l'accès à l'avortement sans risque

Il est recommandé aux bailleurs de poursuivre le financement des efforts de plaidoyer visant à libéraliser les lois et à éliminer les barrières, telles que l'exigence d'ordonnances, qui entravent l'accès aux services d'avortement sans risque. En particulier dans les pays où la pratique est restreinte, ces efforts doivent s'enraciner dans des initiatives pilotées au niveau national, susceptibles d'obtenir l'appui de la communauté. Lorsque la modification de la loi n'est pas envisageable, les bailleurs pourraient appuyer une révision des directives en vue d'une réaffectation des tâches et de l'inscription du combi-pack sur la liste de médicaments essentiels, ce qui peut en améliorer la disponibilité et l'accessibilité.

Croissance du marché

vi) Élargir l'accès en réorientant les subventions vers les populations défavorisées comme en milieu rural

Il est recommandé aux bailleurs de financer davantage d'activités en faveur de la promotion par les prestataires et du changement de comportement dans les zones rurales, ainsi que des activités de



sensibilisation de la communauté par le biais des réseaux locaux. Les SMO et les ONG sont traditionnellement les mieux placées pour mener ce genre d'interventions. Actuellement, la promotion et la distribution des produits AM sont concentrées presque exclusivement dans les zones urbaines. Pour assurer une meilleure équité, il est essentiel d'atteindre les populations vulnérables. Dans les zones rurales, la création de la demande auprès des femmes et des communautés devrait être jumelée à la distribution médicale par des prestataires. Dans le même temps, il peut être nécessaire de mettre en place et de maintenir des chaînes d'approvisionnement.



Burkina Faso

A. Aperçu

Au Burkina Faso, l'avortement pour sauver la vie d'une femme ou préserver sa santé physique, ainsi qu'en cas de viol, d'inceste ou d'anomalie fœtale est autorisé. Les avortements ne sont autorisés que pour les grossesses de moins de 10 semaines. Le statut juridique de l'avortement est peu connu des femmes; seul un tiers d'entre elles a indiqué connaître les cas pour lesquels l'avortement est légal. Les données sur l'incidence de l'avortement sont peu nombreuses; toutefois, selon une étude réalisée en 2011, le nombre d'avortements pratiqués cette année-là s'est élevé à 87.200.² L'avortement non médicalisé contribue dans une proportion substantielle aux décès maternels (28,3 %).³ Les femmes pratiquant l'avortement sont généralement jeunes, vivent en milieu urbain, sont célibataires et sans enfant précédent. L'avortement demeure fortement stigmatisé et de nombreuses femmes optent pour des interventions clandestines et dangereuses.⁴

En mai 2018, le pays a réalisé des progrès pour la libéralisation de la législation sur l'avortement. La nouvelle loi a supprimé l'exigence de l'autorisation de deux médecins pour que l'avortement soit pratiqué, dans les cas où la santé de la femme était menacée. En outre, la période d'avortement accordée aux victimes de viol et d'inceste a été portée de 10 à 14 semaines. Enfin, le gouvernement a supprimé l'exigence pour les victimes de viol ou d'inceste d'établir leur expérience.⁵

Le **misoprostol** est enregistré sous le nom de marque Misoclear par MSI et est approuvé pour l'avortement incomplet et la fausse couche, mais pas pour l'avortement provoqué. Le Cytotec est également disponible mais il connaît de fréquentes ruptures de stock. Le misoprostol est inclus dans la liste des médicaments essentiels; la mifépristone ne l'est pas.

En 2018, DKT a présenté une demande d'enregistrement de deux marques de misoprostol (Misodia et Miso-fem). Misodia a été homologuée et est disponible dans la chaîne de distribution du secteur public CAMEG pour les appels d'offres. L'enregistrement de Miso-fem est en attente d'une décision finale, attendue pour le début de l'année 2019.

Les **Combi-packs**: DKT a également présenté une demande d'enregistrement pour deux packs d'avortement médicalisé, Mifepack et Mifedia, tous deux indiqués pour l'avortement médicalisé. L'enregistrement du Mifepack a été récemment accordé. Celui du Mifedia, éligible pour les appels d'offres du secteur public, est toujours en cours.

L'ABBEF, membre d'IPPF travaille encore à l'enregistrement du Medabon après une étude pilote de cinq ans avec le Ministère de la Santé. MSI a soumis une demande d'enregistrement pour le combi-pack Mariprist en 2018; la décision du Conseil des Pharmacies du Ministère de la Santé devrait être prise début 2019.

B. Principales conclusions

1. Acteurs du marché

a) Participation des acteurs commerciaux à la distribution des produits AM

L'importation, la vente en gros et la distribution sont opérées par cinq "grossistes et distributeurs de produits pharmaceutiques privés" : Laborex, UbiPharm (le plus important), Tedis, DPBF et SRP.

² Sedgh, G. et al., 2011. Estimation de l'incidence de l'avortement au Burkina Faso à l'aide de deux méthodologies. *Studies in Family Planning*, 42(3), pp. 147-54.

³ Ipas, 2016. Besoins et possibilités de soins complets en matière d'avortement en Afrique de l'ouest francophone : Résultats de l'évaluation de la situation.

⁴ Ibid

⁵ MSI. Abortion Advocacy Across the World. 2018. <https://www.maristopes-us.org/2018/abortion-advocacy-across-world/>



Ces cinq sociétés approvisionnent le secteur privé, constitué d'environ 350 pharmacies qui fournissent les produits aux pharmacies de dépôt estimé dont le nombre est estimé entre 500 et 1.000⁶ dans des sites ruraux et péri-urbains. Le distributeur du secteur public (CAMEG) est chargé de fournir des médicaments génériques (médicaments essentiels) à tous les établissements de soins de santé publique; il est également chargé de la vente et de la distribution aux pharmacies privées de certains produits génériques approuvés par le Ministère de la Santé.

Ces cinq sociétés sont disposées à commercialiser les combi-packs. Jusqu'à présent, seule UbiPharm commercialise le combi-pack de DKT; les quatre autres ont procédé aux commandes (leurs processus internes de commande ont pris plus de temps). Dans le cas de ces sociétés, tout nouveau produit homologué sera examiné par leurs pharmaciens et, s'ils observent un besoin commercial d'inclure le produit à leur liste (qui comprend au moins 3.000 produits différents), ils procéderont à la commande et à la distribution aux pharmacies. Pour eux, le misoprostol est important; la demande des pharmaciens est élevée. Comparé aux autres produits commercialisés, Misoclear figure parmi les plus vendus, et ils anticipent de bons niveaux de vente de combi-packs.

b) Le rôle des SMO

DKT est récemment entré sur le marché des produits AM avec une stratégie visant à approvisionner tant le marché privé (pharmacies et cliniques privées) que le secteur public en misoprostol et en combi-packs. Dès le départ, les ventes de son combi-pack pour le secteur privé ont été élevées (voir le produit ci-dessous), ce qui devrait à terme diminuer les ventes de MSI si ce dernier n'est pas en mesure d'enregistrer son combi-pack. Le misoprostol de DKT pour le secteur public aura également une incidence sur les ventes de MSI dans le secteur public (qui étaient de 80.000 comprimés en 2018) parce qu'il a été enregistré comme le produit préféré à la CAMEG. Si le misoprostol de DKT pour le secteur privé est approuvé comme prévu, cela aura un impact plus immédiat sur les ventes de MSI.

Misoprostol: MSI œuvre à travers le canal de distribution pharmaceutique privé pour la vente de Misoclear. Cela a permis à MSI d'élargir considérablement sa portée, ce dont bénéficiera DKT. Le Misoclear de MSI est importé par Laborex pour son compte car ce dernier n'a pas de licence d'importation. Misoclear n'est pas disponible sur les plateformes de distribution internationales préférées (comme Planet Pharma ou Continental) où les grossistes-répartiteurs achètent/importent habituellement leurs produits. Ainsi les ventes sont gérées localement par MSI. Seuls 2 des 5 grossistes-répartiteurs commerciaux achètent localement auprès de MSI, ce qui limite la disponibilité du produit en pharmacie. Le bureau régional de MSI à Dakar a confirmé qu'il travaille à l'inclusion de Misoclear dans les plateformes de distribution internationales. D'ici là, DKT aura un avantage si son produit misoprostol pour le secteur privé est approuvé car il sera disponible via Planet Pharma.

Combi-pack: Le combi-pack de DKT est disponible via Planet Pharma. Pour DKT, cette plateforme a été très utile dans la rationalisation des commandes multiples de produits dans la région, mais elle exige également de DKT d'en superviser le processus, car Planet Pharma considère que leur éventail de produits est relativement faible en volume et peu rentable.

⁶ L'identification de ces pharmacies de dépôt est en cours par le Conseil des Pharmacies du Ministère de la Santé



Acteurs commerciaux impliqués dans les produits AM au Burkina Faso	Fonctions	Partenaires SMO actuels	Titulaires de l'autorisation de mise sur le marché (AMM)	Produits AM vendus actuellement (prix au consommateur)	Ventes de produits AM / Couverture géographique / Populations desservies	Fabricants de produits AM	Historique / Plan / Potentiel
Laborex	Importateur Grossiste Distributeur	MSI-BF	MSI-BF	Misoclear (9,50 USD le paquet de 20 comprimés)	28.000 comprimés / mois Echelle nationale	ACME	Vendra le combi-pack de DKT
UbiPharm	Importateur Grossiste Distributeur	DKT	DKT	Mifepack (6,81 USD)	3.000 combi-packs / mois à UbiPharm	Naari	Les ventes ont commencé en octobre 2018.
Tedis	Importateur Grossiste Distributeur	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	Vendra le combi-pack de DKT
DPBF	Importateur Grossiste Distributeur	MSI-BF	MSI-BF	Misoclear (9,50 USD le paquet de 20 comprimés)	6.000 comprimés / mois Echelle nationale	ACME	Vendra le combi-pack de DKT
SRP	Importateur Grossiste Distributeur	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	Vendra le combi-pack de DKT



2. Les 4 P du Marketing

a) Produit

MSI a déclaré la vente de 467.912 comprimés de ***misoprostol*** en 2017, et 401.232 comprimés de janvier à octobre 2018. Les ventes de Misoclear sont beaucoup plus élevées que celles de Cytotec, dont l'approvisionnement est irrégulier et les ruptures de stock fréquentes. Les ventes relativement élevées de Misoclear sont de bon augure pour les potentielles ventes de combi-pack.

DKT a vendu 6.120 ***combi-packs*** en octobre-novembre 2018.

b) Prix

Misoprostol: Le prix du Misoclear de MSI pour les grossistes est de 6,25 USD pour un paquet de 20 comprimés et de 9,50 USD au consommateur.

DKT prévoit de vendre son produit misoprostol aux grossistes du secteur privé à 0,82 USD par paquet de 4 comprimés et 1,5 USD au consommateur. Si c'est le cas, ce prix sera 21% moins cher pour le client que celui de MSI. Le prix au grossiste plus avantageux et la présence sur la plateforme internationale présentent un avantage pour DKT. Mais si les pharmaciens ont la possibilité de recommander les produits DKT ou MSI au client (habituellement, ils n'en ont pas l'occasion car le prestataire précise la marque), les produits de MSI peuvent avoir un avantage car, le produit étant plus cher, les pharmaciens seront plus enclins à le vendre, les majorations ayant un pourcentage fixe en vertu de la loi.

Combi-pack: Le prix du combi-pack de DKT sur la plateforme internationale est de 3,60 USD; le prix au consommateur est de 6,81 USD.

Un obstacle potentiel pour les sociétés commerciales dans le lancement de la vente de combi-packs réside dans le prix, facteur déterminant dans le processus d'enregistrement de produits alternatifs d'une même catégorie: le Prix grossiste hors taxe (ou prix de gros du produit hors taxes d'importation) sert de référence et les autres produits devraient être moins chers. Les négociations peuvent parfois résulter en une légère augmentation (de 5 à 7%). Cela signifie que les sociétés commerciales seront limitées quant aux prix qu'elles voudront fixer. Ceci est particulièrement important si les SMO ont obtenu un enregistrement du premier produit à un prix bas, ce qui est le cas pour DKT au Burkina Faso.

c) Place

Les produits misoprostol et combi-packs de DKT sont vendus en pharmacie sur ordonnance, ainsi que dans certaines cliniques privées. MSI commercialise également Misoclear à la CAMEG, qui approvisionne les centres de santé publics. Les prestataires de soins de santé sont essentiels; ils prescrivent aux clients et doivent connaître les produits et marques disponibles, leurs composition et prix.

d) Promotion

Étant donné que cette catégorie de produits nécessite une ordonnance (misoprostol et combi-packs), la promotion de la marque ne s'effectue qu'auprès des professionnels de santé et des points de vente, tels que les cliniques et les pharmacies. Aucune promotion dans les médias n'est autorisée. MSI n'est pas autorisée à inscrire ses coordonnées (centre d'appel) sur le paquet de Misoclear. Pour le consommateur final, la notoriété et la fidélisation à la marque jouent un rôle moins important, car ces produits ne sont délivrés que sur ordonnance, et c'est le prescripteur qui effectue la promotion d'un produit et d'une marque particuliers.



MSI a procédé à la sensibilisation et à la revente du produit Misoclear depuis son introduction. La distribution médicale est une stratégie clé pour informer les prestataires de soins de santé et les pharmaciens sur le produit, son utilisation correcte et la promotion de sa marque. Les distributeurs commerciaux considèrent la revente comme essentielle pour accroître la notoriété de la marque au niveau des prescripteurs et des distributeurs médicaux et pour développer le marché. Il est trop tôt pour déterminer si les prestataires se sont heurtés à des obstacles lors du basculement vers les combi-packs. DKT dispose d'une équipe de représentants médicaux et de formateurs cliniques dans l'éventualité où les prestataires auraient besoin d'un appui important.

3. Autres fonctions du marché

a) Environnement réglementaire

Le Conseil des Pharmacies du Ministère de la Santé a été réorganisé et l'Autorité Nationale de Réglementation Pharmaceutique (ANRP) récemment créée. Une plus stricte application des réglementations est attendue dans le futur. Les ventes de produits pharmaceutiques sont limitées aux circuits de distribution du secteur public ou du secteur privé.

Le Burkina Faso est représentatif d'autres pays africains francophones dont les lois et réglementations du secteur sanitaire et pharmaceutique ont été héritées du système français pour lequel l'avortement est autorisé par la loi. Plusieurs pays (8 ou 10) envisagent d'adopter un processus d'enregistrement régional des produits pharmaceutiques (autorisation de mise sur le marché) similaire à la réglementation de l'Union Européenne. Le Burkina Faso a été choisi pour gérer ce processus régional pour les autres pays. Cela a le potentiel d'accélérer l'enregistrement et l'importation des produits dans la région: une fois qu'un produit est homologué à l'échelle régionale, il pourrait être mis sur le marché dans tous les autres pays. Toutefois, cette initiative fait l'objet de discussions depuis de nombreuses années et peu de progrès ont été réalisés.

b) Environnement politique

Sans le rendre légal, le nouveau Ministre de la Santé tente de libéraliser l'avortement. Toutefois, une majorité d'intervenants interrogés estime que des changements importants au cours des prochaines années demeurent peu probables. Récemment, à la suite d'une délégation de bailleurs œuvrant pour l'avortement médicalisé, la société civile et des groupes religieux ont massivement protesté contre les efforts déployés par le Ministère de la Santé pour libéraliser l'accès à l'avortement et, plus généralement, contre l'implication d'organisations étrangères dans les affaires nationales.

c) Coordination et collaboration des acteurs du marché

Au Burkina Faso, ainsi qu'au Sénégal et au Mali, les SMO doivent travailler avec les grossistes pharmaceutiques privés pour vendre leurs produits AM car elles ne sont pas autorisées les vendre. Ce contexte est très bénéfique pour DKT et MSI qui ont pu augmenter leurs ventes.

Les SMO se concentrent sur la revente et la promotion des produits; MSI et DKT sont expérimentés dans ce domaine. Il existe deux autres ONG au Burkina Faso qui ne commercialisent pas de produits, mais qui pourraient potentiellement s'impliquer dans l'Information Education Communication (IEC), la Communication pour le Changement de Comportement (CCC), et la revente: il s'agit de PROMACO, une SMO affiliée à IPPF qui prévoit d'accroître ses interventions pour l'avortement médicalisé.

d) Conditions de financement

L'enregistrement d'un produit coûte 530 USD pour le premier produit d'une catégorie et 2.600 USD pour tous les produits suivants, ce qui peut constituer un frein pour certaines sociétés. De plus, les



grossistes pharmaceutiques privés ne peuvent pas faire de demandes d'enregistrement de produits, qui doivent revenir à une autre entité. Ces demandes peuvent être effectuées par un représentant du fabricant basé au Burkina Faso; il peut s'agir d'une ONG ou d'une agence de promotion pharmaceutique du secteur privé comme Eurotech.

C. Interventions recommandées

Enregistrement / Entrée

i. Enregistrer un nouveau combi-pack à travers le processus d'enregistrement régional

Les bailleurs devraient envisager d'homologuer un nouveau combi-pack par l'intermédiaire du système régional. Bien que cela nécessite une exploration plus approfondie, il permettrait d'importer un nouveau combi-pack non seulement au Burkina Faso, mais aussi dans d'autres pays de la région, tels que le Sénégal et le Mali. Ceci est particulièrement important compte tenu des difficultés attendues dans l'enregistrement de nouveaux combi-packs au Sénégal et au Mali (voir la discussion sur le Sénégal et le Mali ci-dessous).

- Demande d'enregistrement soumise par une société commerciale. Les bailleurs couvrent tous les frais, y compris le temps de travail du personnel pour assurer la liaison avec le fabricant, élaborer la demande et en assurer le suivi.
- Envisager de payer un bonus à l'obtention de l'enregistrement.
- La limitation du prix constituant un obstacle potentiel important pour les acteurs commerciaux, les bailleurs pourraient plaider, auprès du Conseil des Pharmacies du Ministère de la Santé, en faveur d'une mise en place de réglementations différentes pour les produits à vocation commerciale (par opposition à ceux destinés au marketing social), ce qui permettrait une dispense de soumettre une demande pour une marque commerciale à prix plus élevé.

ii. Faciliter l'achat et l'importation des commandes de combi-packs.

- Négocier un échelonnement des livraisons auprès du fabricant en fonction des prévisions de ventes.
- Envisager de fournir un capital pour l'achat du stock initial (prêt à des conditions favorables).

Développement du marché

iii. Collaborer avec des distributeurs commerciaux pour l'intégration de nouveaux combi-packs

- Couvrir les frais de revente et de promotion des produits.

iv. Financer des SMO dans l'optique de soutenir la croissance commerciale de manière durable

Pendant que les bailleurs travaillent à l'enregistrement d'un nouveau combi-pack, procédure qui peut prendre un certain temps, ils pourraient continuer à financer les SMO pour la distribution du misoprostol et des combi-packs, et aider à préparer le marché pour d'autres produits.

- Financer: Les SMO et ONG mettant en œuvre des activités d'éducation et de sensibilisation communautaires par le biais d'interventions de mobilisation sociale auprès d'associations et de réseaux de femmes, afin que ces dernières aient une meilleure connaissance de la loi, du combi-pack et de son placement.



- Financer: La revente par les SMO et ONG *ou* en interne dans les sociétés commerciales pour sensibiliser les prestataires et les mettre en confiance dans la fourniture de combi-packs.

Changement de politique

v. Financer des interventions de plaidoyer ciblées afin de créer un environnement moins hostile à l'avortement et d'éliminer les barrières à l'accès, telles que les sanctions envers ceux qui ne signalent pas les cas d'avortement se produisant en dehors du cadre légal

Ces efforts doivent s'enraciner dans des initiatives pilotées au niveau national susceptibles d'obtenir l'appui de la communauté, en particulier dans les pays où la pratique est restreinte.



Sénégal

A. Aperçu

Les lois sénégalaises sur l'avortement sont très restrictives et peu claires. Le code pénal interdit toute forme d'avortement, même en cas de viol et d'inceste; toutefois, le code d'éthique médicale autorise l'avortement si trois médecins attestent de la nécessité de l'intervention pour sauver la vie de la femme enceinte. Les points de vue divergent quant à l'espoir d'un changement de ce contexte. Aucun changement n'est en tout cas anticipé avant l'élection présidentielle de février 2019. Gynuity est très active dans le domaine de l'avortement médical et organise des ateliers avec des partenaires clés pour en étudier l'introduction, la meilleure approche à adopter auprès des autorités, l'élaboration de messages appropriés, l'étude de son acceptabilité et de la demande.

L'avortement clandestin est courant, avec environ 51.500 avortements pratiqués en 2012. Le taux d'avortements de 17 pour 1.000 femmes est inférieur au taux régional en Afrique de l'ouest (qui est de 28 pour 1.000). Toutefois, la majorité de ces interventions étaient clandestines et dangereuses. Les femmes sont passibles de sanctions sévères en cas d'avortement, et on estime que 38% des femmes incarcérées le sont pour des crimes liés à la grossesse, dont l'avortement et l'infanticide.⁷ Les avortements sont plus fréquents à Dakar, la capitale que dans les autres régions, car les femmes en milieu urbain préfèrent généralement des familles plus petites, et de nombreuses femmes des zones rurales se rendent dans la ville principale pour un avortement et pour les soins après-avortement.

On estime que les deux tiers des avortements au Sénégal sont à haut risque et sont pratiqués par des personnes non formées, dont 38% pratiqués par des guérisseurs traditionnels et 21% par les femmes elles-mêmes. Les prestataires formés travaillent dans des environnements clandestins en raison de la sévérité de la loi. Bien que la prestation de soins après-avortement soit légale, les femmes qui cherchent à obtenir des soins après un avortement à risque sont souvent signalées aux forces de l'ordre.⁸ DKT est tenu de signaler tous les médecins à qui elle vend des kits d'aspiration manuelle et c'est le seul pays où elle est enjointe de le faire.

Le **misoprostol** est disponible sur ordonnance sous la marque Misoclear (produit MSI). Le Cytotec était disponible auparavant mais ne se trouve plus à grande échelle; seules quelques pharmacies continuent de le vendre. Le misoprostol est inclus dans la liste des médicaments essentiels, approuvé pour l'avortement incomplet et la fausse couche, l'avortement manqué du 1^{er} trimestre et la mort fœtale intra-utérine, mais pas pour l'avortement provoqué.^{9,10}

Le Ministère de la Santé s'approvisionne en misoprostol, mais de façon irrégulière, et seulement 1% des prestataires de soins de santé du secteur public ont déclaré avoir utilisé du misoprostol en 2013.¹¹ La chaîne d'approvisionnement du secteur public lance des appels d'offres pour l'achat du misoprostol; le dernier date de 2016. Une étude de 2014 a révélé qu'une grande proportion de pharmaciens avait entendu parler du misoprostol (72%), mais que le produit était peu disponible

⁷ Hefez, J. When Abortion is a Crime: Women Behind Bars in Senegal. Medium. 2017. <https://medium.com/@ppglobal/when-abortion-is-a-crime-women-behind-bars-in-senegal-1662ae6e36b8>

⁸ Sedgh, G., 2015. Estimations de l'incidence de l'avortement provoqué et des conséquences de l'avortement non médicalisé au Sénégal. *International Perspectives on Sexual and Reproductive Health*, Volume 41(1), pp. 11-19.

⁹ Venture Strategies. Misoprostol registrations July 2013 https://www.k4health.org/sites/default/files/Global%20Misoprostol%20Registration%20by%20Indication%20detailed%20spreadsheet_0.pdf

¹⁰

¹¹ Population Council. Senegal: the impact of a study on misoprostol knowledge and use amongst pharmacists. 2016. https://www.popcouncil.org/uploads/pdfs/2016STEPUP_SenegalMisoPharmacies.pdf



(34% des pharmacies). La plus grande part des ventes de misoprostol a été indiquée pour des ulcères gastriques (70%) et une quantité moindre pour les soins après avortement (3,7%).¹²

Aucun **combi-pack** n'est encore disponible au Sénégal. MSI a soumis une demande d'enregistrement pour le combi-pack; les demandes d'enregistrement de DKT pour un produit miso et pour le combi-pack sont en attente. Comme la mifépristone est clairement indiquée pour l'avortement, elle n'est encore ni homologuée, ni disponible. Les intervenants du Groupe de travail sur l'avortement pensent que les demandes d'enregistrement de DKT et de MSI seront rejetées compte tenu de l'environnement restrictif.

B. Principales conclusions

1. Acteurs du marché

a) Participation des acteurs commerciaux à la distribution de produits AM

Il existe six grossistes de produits pharmaceutiques du secteur privé. Les trois principaux sont Laborex, UbiPharm et Sodipharm. Comme dans d'autres pays francophones, les grossistes ne peuvent pas procéder à l'enregistrement de produits pharmaceutiques mais s'en tiennent à l'importation et la distribution aux pharmacies. Il existe 1.000 pharmacies privées au Sénégal.

b) Le rôle des SMO

MSI a commencé la distribution de Misoclear en 2013, vendu exclusivement par Laborex, intermédiaire d'un grossiste pharmaceutique, qui s'approvisionne auprès du distributeur français Continental Pharmaceutique. Laborex, UbiPharm et Sodipharm sont des candidats potentiels pour la commercialisation d'un nouveau combi-pack.

En Afrique francophone, les ventes de produits pharmaceutiques tels que le misoprostol et le combi-pack doivent se faire soit par des grossistes pharmaceutiques privés, qui ont le droit de gérer ces médicaments, soit par le biais du système de chaîne d'approvisionnement du secteur public.¹³ Ainsi, MSI ne peut pas assurer sa propre distribution; travailler à travers Laborex permet une plus grande portée des ventes. Au Sénégal, les organisations qui ne sont pas enregistrées comme entreprise pharmaceutique ne peuvent pas assurer la commercialisation et la promotion de produits pharmaceutiques,¹⁴ ce qui a poussé MSI à travailler à travers une agence de marketing. Cela signifie que MSI a en fait externalisé la distribution, la commercialisation et la promotion de son produit misoprostol à des sociétés commerciales.

¹² Ndao, R. et al. Knowledge and provision practices of misoprostol among pharmacies in Senegal. Population Council 2014. StepUp Research Report.

https://www.popcouncil.org/uploads/pdfs/2014STEPUP_MisoPharmaciesReport.pdf

¹³ Licences du Ministère de la Santé pour opérer en tant qu'agence pharmaceutique et pour le pharmacien responsable de l'agence

¹⁴ Comme les contraceptifs hormonaux et le misoprostol qui nécessitent un visa (autorisation de mise sur le marché) — alors que les préservatifs peuvent être vendus sans restriction par n'importe quelle entité commerciale



Acteurs commerciaux impliqués dans les produits AM au Sénégal	Fonctions	Partenaires SMO actuels	Titulaires de l'autorisation de mise sur le marché (AMM)	Produits AM vendus actuellement (prix au consommateur)	Ventes de produits AM / Couverture géographique / Populations desservies	Fabricants de produits AM	Historique / Plan / Potentiel
Laborex	Importateur Grossiste Distributeur	MSI-Sénégal	MSI-Sénégal	Misoclear	20.000 comprimés / mois Echelle nationale	ACME	Vendeur potentiel de combi-packs
UbiPharm	Grossiste Distributeur	N/A					Vendeur potentiel de combi-packs
Sodipharm	Grossiste Distributeur	N/A					Vendeur potentiel de combi-packs



2. Les 4 P du Marketing

a) Produit

MSI a vendu 308.400 comprimés de Misoclear en 2017 et 206.400 jusqu'en octobre 2018. Bien qu'il soit difficile d'évaluer le pourcentage des ventes de Misoclear destiné à l'avortement, ces ventes indiquent un vaste secteur privé pour les produits AM. Le Cytotec était auparavant disponible à grande échelle dans les pharmacies mais sa disponibilité a considérablement diminué.

Les intervenants ont indiqué qu'il existe un important marché noir de produits pharmaceutiques; il s'agit de produits qui fuient des secteurs public et privé, ainsi que de faux médicaments importés illégalement d'autres pays. Aucun incident indésirable lié à ces faux médicaments n'a été signalé mais il est prudent de douter de leur qualité.

b) Prix

Le prix de MSI pour Laborex est de 0,92 USD le paquet de 3 et de 1.75 USD au consommateur.

c) Placement

Le misoprostol est principalement disponible dans les pharmacies du secteur privé, ainsi que dans certaines cliniques privées et sur le marché noir comme mentionné ci-dessus.

d) Promotion

Comme au Burkina Faso, étant donné que cette catégorie de produits nécessite une ordonnance (misoprostol), la promotion de la marque ne s'effectue qu'auprès des professionnels de santé et des points de vente, telles que cliniques et pharmacies. Aucune promotion via les médias de masse n'est autorisée; seuls les prestataires recommandent ces produits aux clients.

Le marketing est assuré par des agences dédiées, telles que Green Pharma, les Laboratoires Didy ou Valdafrique, qui sont chargées de la promotion de produits médicaux, de la formation des prestataires de soins de santé et du personnel de pharmacie pour le compte des SMO tels que MSI et ADEMAS. Comme ces agences sont rémunérées indépendamment de la qualité de la formation dispensée aux professionnels de santé, ce sont les SMO qui se chargent du processus pour assurer une bonne introduction et une bonne promotion du produit.

3. Autres fonctions du marché

a) Environnement réglementaire

Différentes parties prenantes ont fait état, dans le contexte sénégalais, d'une plus grande facilité pour un projet bénéficiant du soutien de bailleurs de faire enregistrer un nouveau produit, que pour une entité commerciale. Par exemple, les antirétroviraux financés par des bailleurs ont bénéficié d'un enregistrement rapide, compte tenu de la "pression pour ce problème de santé publique". Certaines parties prenantes se sont également interrogées sur la capacité d'enregistrement des produits AM par une entité commerciale au Sénégal, le Ministère de la Santé étant moins enclin à octroyer une autorisation de mise sur le marché à des agents commerciaux. Par conséquent, il serait peut-être avisé que l'enregistrement soit soumis par une SMO, mais elle n'a aucune motivation à le faire pour une marque commerciale.

b) Environnement politique

Le produit Misoclear de MSI a d'abord été présenté sous forme d'un paquet de 10 comprimés. Par la suite, lorsque MSI a enregistré le paquet de 3, le Ministère de la Santé a retiré l'autorisation pour



l'emballage de 10 comprimés, afin de réduire le risque d'utilisation de ce produit pour l'avortement médicalisé (pour lequel un total de 12 comprimés est nécessaire). Cela illustre l'environnement très restrictif au Sénégal. Dans ce contexte, il semble peu probable qu'un combi-pack avec comme indication unique l'avortement médicamenteux soit homologué. Une alternative serait de demander un enregistrement pour un combi-pack de soins après avortement. Ou, comme au Bangladesh, de demander un enregistrement pour un produit de régulation menstruelle, comme la pilule pour absence de règles.

De nombreux pharmaciens sont réticents et ne veulent pas de misoprostol sur leurs étagères, ou sont très restrictifs dans le contrôle des prescriptions et limitent le personnel habilité à vendre le produit. Un intervenant a signalé qu'un pharmacien avait été condamné à la prison l'an dernier pour avoir vendu du misoprostol à une infirmière sur fausse ordonnance, et qui avait donné le produit à une patiente qui en est décédée. Cette crainte serait probablement plus problématique avec un combi-pack, même s'il est indiqué pour les soins après avortement.

c) Coordination et collaboration les acteurs du marché

Les SMO doivent travailler par l'intermédiaire de grossistes pharmaceutiques privés au Sénégal. MSI travaille actuellement par l'intermédiaire de Laborex, et si un combi-pack devait être homologué par l'une des SMO, il travaillerait également par l'intermédiaire de ceux-ci. De plus, les SMO utilisent des agences de marketing dédiées pour la distribution et la promotion des produits, et externalisent ainsi la plupart des fonctions requises pour la distribution de produits AM. Les SMO gèrent les différentes fonctions et veillent à la qualité du processus de distribution.

L'organisation nationale de marketing social ADEMAS, qui ne commercialise pas actuellement de produits AM, pourrait potentiellement s'impliquer en IEC/CCC, mais aurait besoin d'une licence de commercialisation pour mener des activités de revente. C'est aussi le cas pour le membre de l'IPPF.

d) Conditions de financement

Bien que le coût d'enregistrement de nouveaux produits ne soit pas élevé (763 USD), elle peut prendre beaucoup de temps: certaines demandes d'enregistrement de produits soumises en 2015 sont toujours en cours.

C. Interventions recommandées

Enregistrement et Entrée

Comme au Sénégal l'enregistrement du combi-pack par une entreprise commerciale sans participation des SMO est, selon les parties prenantes du Groupe de travail sur l'avortement, très susceptible d'être rejeté, de même que les soumissions de DKT et de MSI pour l'enregistrement d'un combi-pack pour l'avortement médicalisé seul, en raison du contexte juridique mentionné ci-dessus, certains intervenants ont suggéré que les bailleurs financent une SMO pour l'enregistrement d'un nouveau combi-pack pour les soins après avortement, et non uniquement pour l'avortement médicalisé. Si une telle stratégie s'avérait pratique, elle pourrait contribuer à l'obtention de l'approbation du combi-pack, en s'appuyant sur des études montrant l'efficacité accrue du combi-pack pour les soins après avortement.¹⁵

15 Mifepristone Pretreatment for the Medical Management of Early Pregnancy Loss, Courtney A. Schreiber, M.D., M.P.H., Mitchell D. Creinin, M.D., Jessica Atrio, M.D., Sarita Sonalkar, M.D., M.P.H., Sarah J. Ratcliffe, Ph.D., and Kurt T. Barnhart, M.D., M.S.C.E. N Engl J Med 2018; 378:2161-2170. DOI : 10.1056/NEJMoa1715726



i. Enregistrement d'un nouveau combi-pack commercial avec comme indication les soins après avortement (et non l'avortement)

Étudier quel organisme est le mieux placé pour gérer une telle demande, qu'il s'agisse d'une ONG, d'une SMO ou d'une société commerciale. Bien qu'une SMO ou une ONG ait de meilleures chances d'obtenir l'enregistrement, ils ont peu de motivation à le faire si la marque ne leur appartient pas.

Ce processus pourrait se dérouler en même temps que les bailleurs tentent d'obtenir l'enregistrement d'un combi-pack par le biais du système régional basé au Burkina Faso afin d'augmenter les chances d'enregistrement d'un nouveau combi-pack.

Développement du marché

ii. Collaborer avec les distributeurs commerciaux pour l'intégration de nouveaux combi-packs

Couvrir les frais de distribution et de promotion des produits.

iii. Financer les SMO en vue de soutenir la croissance commerciale et la pérennité

Étant donné que les SMO doivent externaliser des fonctions essentielles telles que la distribution et la commercialisation ou encore la promotion, mais qu'elles sont mieux placées pour l'enregistrement de produits AM, le Sénégal pourrait être un bon exemple de partenariat entre une ONG et une société commerciale pour une marque commerciale. Une SMO pourrait être financée pour mener un ensemble limité de fonctions, comme jouer un rôle de gestion ou d'appui technique.

- Financer: Les SMO et les ONG mettant en œuvre des activités d'éducation et de sensibilisation communautaire, par le biais d'interventions de mobilisation sociale auprès d'associations et de réseaux de femmes, afin que les femmes aient une meilleure connaissance de la loi, du combi-pack et de son placement.
- Financer: La revente, critique pour les nouveaux produits comme le combi-pack, en particulier dans un environnement très restrictif. Entre temps, financer la distribution du misoprostol afin d'améliorer les connaissances et l'utilisation parmi les prestataires, ce qui les aidera à se préparer pour l'introduction du combi-pack. Les agences de marketing ou les SMO/ONG pourraient obtenir des licences de commercialisation ou intégrer leurs propres équipes de vente dans les agences de marketing existantes.

Changement de politique

iii. Financer les interventions de plaidoyer

Travailler par l'intermédiaire du Groupe de travail sur l'avortement ciblant les organismes professionnels (conseils médicaux et pharmaceutiques, juristes) et les parties prenantes influentes (personnel du Ministère de la Santé, parlementaires, dirigeants politiques et religieux) pour faire progresser la problématique de l'avortement et plaider en faveur d'une modification de la loi, des règles et de la réglementation.



Mali

A. Aperçu

La loi malienne sur l'avortement est restrictive. L'avortement n'est légal que pour sauver la vie d'une femme et en cas de viol et d'inceste. Les femmes qui pratiquent une auto-interruption ou qui reçoivent des services d'avortement en dehors du cadre légal sont passibles d'une peine d'emprisonnement pouvant aller jusqu'à cinq ans. Les prestataires risquent jusqu'à trois ans de prison et la perte potentielle de leur licence médicale. Compte tenu du caractère clandestin des services d'avortement, il existe très peu de données sur l'incidence de l'avortement, médicalisé ou non. Toutefois, on estime que l'avortement est la cinquième cause principale de mortalité maternelle, ce qui contribue au taux élevé de mortalité maternelle au Mali, qui est de 368 décès pour 100.000 naissances.¹⁶

Compte tenu du fardeau de l'avortement non médicalisé qui entraîne des complications, le gouvernement a intégré des lignes directrices pour la prestation de soins après avortement dans les mises à jour des directives sur la santé de la reproduction en 2009 et 2013. Les avortements médicaux sont généralement pratiqués dans les hôpitaux; toutefois, les données sur le type et le volume des services d'avortement ne sont généralement pas recueillies au niveau des établissements de santé. Il existe très peu de données sur la démographie des femmes requérant des services d'avortement, mais un rapport de 2018 commandé par la FIGO suggère que l'ensemble des femmes qui ont bénéficié de services d'avortement était varié et incluait des femmes de tout âge de procréation, mariées ou non, avec ou sans enfants précédents et à différents niveaux de scolarité.¹⁷ MSI a créé un comité technique dans le cadre du projet "AmplifyChange" en octobre 2018. Le but de ce comité, composé de 18 organisations différentes (dont des SMO, des ONG internationales et nationales, des représentants d'institutions gouvernementales), est de recueillir des données sur l'avortement à risque.

Les services d'avortement (par le biais du misoprostol et de l'AMIU) sont autorisés dans les centres de santé de référence vers les hôpitaux publics et peuvent être administrés par des chirurgiens, des gynécologues-obstétriciens et des sages-femmes conformément aux normes de 2009 en matière de soins d'avortement.¹⁸ Les services de soins après avortement sont autorisés à tous les niveaux du système de santé.¹⁹ Bien que les soins après avortement soient gratuits, certains rapports indiquent que la stigmatisation des prestataires entraîne des pratiques de facturation pour la femme.²⁰

Le **misoprostol** est disponible sous les noms de marque Cytotec et Misoclear (produit MSI) qui a été approuvé pour le traitement de l'avortement incomplet, la fausse couche et l'hémorragie du post-partum, mais non pour les soins après avortement ni pour l'avortement médicalisé en 2008, et Miso-fem (produit DKT).^{21, 22}

Le misoprostol figure dans la liste des médicaments essentiels.

PSI a soumis la demande d'enregistrement de sa marque de misoprostol Avertisso (paquet de 4 comprimés de misoprostol par ACME) et prévoit de recevoir l'autorisation de mise sur le marché

¹⁶ Traoré, L., Bulthuis, S.. Mali Country Report : Needs Assessment on Safe Abortion Advocacy. 2018. SOMAGO. https://www.figo.org/sites/default/files/uploads/Mali%20Country%20Report_Rapport%20SOMAGO%20English%20translation.pdf

¹⁷ Ibid

¹⁸ Direction nationale de la santé. (2009). Normes et protocoles des soins d'avortements. Bamako : DNS

¹⁹ Direction nationale de la santé. (2013). Politiques, normes et procédures en santé de la reproduction. Bamako : DNS.

²⁰ Direction nationale de la santé. (2009). Normes et protocoles des soins d'avortements. Bamako : DNS

²¹ Venture Strategies. Misoprostol registrations July 2013

²² https://www.k4health.org/sites/default/files/Global%20Misoprostol%20Registration%20by%20Indication%20detailed%20spreadsheet_0.pdf

²² World Health Organization. Global Abortion Policies Database. Country Profile : Mali. <http://srhr.org/abortion-policies/country/mali/>



pour distribuer le produit début 2019. DKT a reçu son autorisation de mise sur le marché et a commencé à commercialiser le misoprostol en paquet de 4 comprimés.

Combi-pack: Aucun combi-pack n'est disponible au Mali. MSI projette de demander l'enregistrement d'un combi-pack, le Mariprist. PSI n'a aucun projet de demande d'enregistrement. La demande d'enregistrement de DKT pour un combi-pack a été approuvée très récemment, mais il leur a été demandé de réviser le prix à la baisse; des négociations sont en cours.

B. Principales conclusions

1. Acteurs du marché

a) Participation des acteurs commerciaux à la distribution de produits AM

Il existe plus de 60 grossistes pharmaceutiques privés. Certains des plus importants opérant également dans d'autres pays francophones sont présents au Mali, comme Laborex, UbiPharm et Sodipharm.

b) Le rôle des SMO

Les SMO distribuent leurs produits misoprostol par l'intermédiaire des principaux grossistes et distributeurs pharmaceutiques privés; MSI distribue Misoclear par l'intermédiaire de Laborex aux pharmacies et à ses prestataires; DKT travaille à travers la plateforme internationale de grossistes pharmaceutiques Planet Pharma en France, où UbiPharm importe des produits à l'international. PSI distribue le misoprostol gratuitement par le biais du réseau de cliniques ProFam, et également aux établissements de santé du secteur public avec lesquels elle collabore; Pharmacie Populaire du Mali, le distributeur du secteur public, distribue le misoprostol aux établissements de santé et aux dépôts régionaux; les pharmacies privées achètent également ces produits dans ces dépôts régionaux.

Laborex et UbiPharm sont des candidats potentiels pour la vente de combi-packs.



Acteurs commerciaux impliqués dans les produits AM au Mali	Fonctions	Partenaires SMO actuels	Titulaires de l'autorisation de mise sur le marché (AMM)	Produits AM vendus actuellement (prix au consommateur)	Ventes de produits AM / Couverture géographique / Populations desservies	Fabricants de produits AM	Historique / Plan / Potentiel
Laborex	Importateur Grossiste Distributeur	MSI	MSI	Misoclear (1,75 USD le paquet de 3)	Vente d'environ 57.000 comprimés de Misoclear / mois Echelle nationale	ACME	Vendeur potentiel de combi-packs. Commercialisera le produit Avertisso de PSI
UbiPharm	Importateur Grossiste Distributeur	DKT MSI	DKT MSI	Misodia Misoclear (1,75 USD le paquet de 3)	DKT a vendu 135.360 comprimés en octobre 2018 à UbiPharm, pas directement au consommateur Echelle nationale	ACME	Vendeur potentiel de combi-packs. Commercialisera le produit Avertisso de PSI
Sodipharm	Importateur Grossiste Distributeur				Echelle nationale		Vendeur potentiel de combi-packs. Commercialisera le produit Avertisso de PSI



2. Les 4 P du Marketing

a) Produit

MSI a vendu 474.507 comprimés de Misoclear en 2017 et 567.233 jusqu'en octobre 2018.

PSI a récemment effectué une enquête d'estimation du marché du misoprostol dont le volume total est estimé à 2 millions de comprimés par an. Le Cytotec détient 30% des parts de marché, le Misoclear de MSI, 60% et les autres, y compris le secteur public, 10%. PSI projette d'occuper une partie du marché du Cytotec, des questions sur l'autorisation de ce produit étant soulevées. Ses prévisions de vente pour 2019 sont de 12.500 boîtes de 4.

DKT a récemment commencé à vendre son produit de misoprostol ; elle a vendu 135.360 comprimés à UbiPharm en octobre.

Il existe un marché noir de médicaments au Mali et, selon des informateurs clés, les pharmacies vendent le Cytotec sans ordonnance. Le Cytotec semble être importé sans avoir de VISA/AMM officiel; les grossistes et les pharmaciens semblent contourner les règlements officiels.

b) Prix

MSI vend le Misoclear en paquet de 3 comprimés à des grossistes pharmaceutiques à 0,92 USD, qui le revendent à 1,2 USD aux pharmacies et aux prestataires privés avec un prix recommandé au consommateur de 1,75 USD. Le prix réel, cependant, peut être 3 fois plus élevé en cas de rupture de stock ou à des périodes spéciales de l'année, par exemple après la saison des fêtes de fin d'année. Ces augmentations résultent également d'un manque général de respect des barèmes de prix recommandés, les prix fluctuant selon la situation, le client et l'heure de la journée.

Le prix prévu de PSI aux consommateurs est de 1,14 USD pour un paquet de 4 comprimés, ce qui est considérablement moins cher que celui de MSI.

c) Placement

Le misoprostol est vendu dans les pharmacies, les cliniques privées et les centres de santé publics.

d) Promotion

À l'instar du Burkina Faso et du Sénégal, la promotion du misoprostol est limitée aux professionnels de santé et aux points de vente tels que les cliniques et les pharmacies, car le produit se vend sur ordonnance. Aucune promotion dans les médias n'est autorisée et les activités de promotion doivent être entreprises par les prestataires. La distribution des produits est considérée comme très importante pour l'introduction et la promotion des produits AM. Des intervenants ont indiqué que de nombreux prestataires de soins de santé n'avaient pas de connaissances approfondies sur l'utilisation correcte du misoprostol. Il est nécessaire de former les prestataires afin d'accroître leurs capacités techniques en prescription et en gestion correcte des effets secondaires du produit.

DKT dispose d'une équipe composée de 3 vendeurs et 1 formateur clinique au sein d'une agence de marketing locale.

MSI Mali a basculé de la gestion de la promotion de Misoclear par sa propre équipe de distribution, à l'utilisation des agents de vente et de promotion de l'agence de promotion pharmaceutique Société promotion médicale (SPM). Cette mesure a pour but d'économiser sur les coûts en ressources humaines et la perspective d'augmenter les ventes grâce à une plus grande portée.



3. Autres fonctions du marché

a) Environnement réglementaire

Comme au Sénégal, les ONG au Mali semblent avantagées par rapport aux acteurs commerciaux dans l'obtention de l'enregistrement de produits tels que le misoprostol par le biais d'un soutien informel du Ministère de la Santé, et en faisant appel à des consultants bien introduits dans le Conseil des Pharmacies, ce qui peut faciliter le processus. Le processus d'enregistrement du combi-pack de MSI est géré par l'agence de promotion pharmaceutique SPM pour le compte de cette dernière.

b) Environnement politique

L'avortement est une question très délicate qui s'oppose à une forte résistance de la part de nombreux responsables gouvernementaux, mais il existe une assistance et un soutien informels au Ministère de la Santé. Les fonctionnaires ne veulent pas être directement liés au programme d'avortement.

c) Coordination et collaboration des acteurs du marché

Comme au Burkina Faso et au Sénégal, il existe une division naturelle du travail au Mali, selon laquelle les SMO ne peuvent pas vendre elles-mêmes les produits mais passent par l'intermédiaire de grossistes pharmaceutiques privés.

Au cours de cette évaluation, il a été constaté que les SMO ignoraient les plans des autres organisations sœurs relatifs aux nouveaux produits. Ce manque de communication est l'une des caractéristiques d'un marché dont la gestion demande à être améliorée. Une meilleure coordination des activités devrait être mise en place pour, par exemple, éviter les duplications d'efforts en promotion et en distribution, lorsque les SMO lancent des produits similaires.

d) Conditions de financement

Les frais officiels d'enregistrement s'élèvent à 526 USD mais le processus peut nécessiter le recrutement d'un consultant, ce qui peut majorer les coûts de 2.000 USD.

C. Interventions recommandées

Enregistrement et Entrée

Au Mali, l'enregistrement fait face à des défis similaires à ceux du Sénégal; la demande d'enregistrement soumise par une entreprise commerciale sans la participation d'une SMO est très susceptible d'être rejetée pour le combi-pack. Il en est de même pour les soumissions de DKT et de MSI pour le combi-pack avec l'avortement médicalisé comme seule indication. Les bailleurs devraient envisager la possibilité de financer une SMO et de soumettre une demande d'enregistrement pour un combi-pack pour les soins après avortement, et non uniquement pour l'avortement médicalisé. Cela pourrait aider à obtenir l'approbation du combi-pack et servir de référence à des études démontrant l'efficacité plus élevée du combi-pack pour les soins après avortement.²³

²³ Mifepristone Pretreatment for the Medical Management of Early Pregnancy Loss, Courtney A. Schreiber, M.D., M.P.H., Mitchell D. Creinin, M.D., Jessica Atrio, M.D., Sarita Sonalkar, M.D., M.P.H., Sarah J. Ratcliffe, Ph.D., and Kurt T. Barnhart, M.D., M.S.C.E. N Engl J Med 2018; 378:2161-2170 . DOI : 10.1056/NEJMoa1715726



i. Enregistrement d'un nouveau combi-pack commercial avec comme indication les soins après avortement (et non l'avortement)

Étudier les différentes possibilités en collaboration avec une SMO, une ONG ou une société commerciale. Bien qu'une SMO ou une ONG ait de meilleures chances d'obtenir l'enregistrement, elles ont peu de motivation à le faire si la marque ne leur appartient pas.

Ce processus pourrait se dérouler en même temps que les bailleurs tentent d'obtenir l'enregistrement d'un combi-pack par le biais du système régional basé au Burkina Faso, afin d'augmenter les chances d'enregistrement d'un nouveau combi-pack.

Développement du marché

ii. Collaborer avec les distributeurs commerciaux pour l'intégration de nouveaux combi-packs

Couvrir les frais de distribution médicale et de promotion des produits.

iii. Financer les SMO en vue de soutenir la croissance commerciale et la pérennité

Au Mali, les SMO doivent externaliser des fonctions essentielles telles que la distribution et parfois la commercialisation ou la promotion, mais elles sont les mieux placées pour l'enregistrement de produits AM. Le Mali pourrait être un bon exemple de partenariat entre une SMO/ONG et une société commerciale pour une marque commerciale. Une SMO pourrait être financée pour mener un ensemble limité de fonctions, comme jouer un rôle de gestion ou d'appui technique. Il pourrait être envisageable de tester un lancement transitionnel, dans lequel le produit serait tout d'abord lancé sous une marque de marketing social puis converti plus tard en produit commercial.

- Financer: Les SMO et les ONG mettant en œuvre des activités d'éducation et de sensibilisation communautaires par le biais d'interventions de mobilisation sociale auprès d'associations et de réseaux de femmes, afin que ces dernières aient une meilleure connaissance de la loi, du combi-pack et de son placement.
- Financer: La revente, critique pour les nouveaux produits comme le combi-pack, en particulier dans un environnement très restrictif. Entre-temps, financer la distribution du misoprostol afin d'améliorer les connaissances et l'utilisation parmi les prestataires, ce qui les aidera à se préparer pour l'introduction du combi-pack. Les agences de marketing ou les SMO/ONG pourraient obtenir des licences de commercialisation ou intégrer leurs propres équipes de vente dans les agences de marketing existantes.

Changement de politique

iv. Financer des interventions de plaidoyer, sous l'égide de "AmplifyChange", ciblant les organismes professionnels (conseils médicaux et pharmaceutiques, juristes) et les acteurs influents (fonctionnaires du Ministère de la Santé, parlementaires, dirigeants politiques et religieux) en vue de libéraliser davantage la loi sur l'avortement, d'éliminer les barrières à l'accès et d'accroître le financement des soins après avortement et l'avortement sans risque



ANNEXE I : Recommandations au niveau pays

Interventions recommandées globalement et par pays

Chronologie suggérée

C-Court terme: début de l'Année 1 du projet

M-Moyen terme: Années 1-3 du projet

L-Long terme: Au-delà du projet

E-En cours, ne faisant pas nécessairement partie de ce projet



Pays / Stade de développement du marché du combi-pack	Produits AM enregistrés et déclarés disponibles	Enregistrement / Entrée sur le marché	Développement du marché	Changement de politique	Croissance du marché	Avantages	Inconvénients / Risques
A travers les pays	N/A	<p>En cas d'enregistrement de nouveaux combi-packs dans plusieurs pays, envisager de négocier un "prix d'accès" (prix préférentiel pour les projets) et de procéder à des achats groupés. (C)</p> <p>Fabricants potentiels :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Naari 2. ACME 3. ZiZhu (generic) 	N/A	N/A	N/A	<p>Plus de chance d'obtenir un prix d'accès avec une commande plus importante multi-pays plutôt que pays par pays.</p> <p>Des achats groupés permettraient, pour les commandes de moindre volume pour un pays, de réduire au minimum le risque de péremption des stocks.</p>	<p>La coordination d'achats groupés multi-pays peut s'avérer complexe et chronophage.</p> <p>Les emballages différents peuvent causer une hausse du prix.</p>
<u>Pays à évaluation approfondie</u>							
Burkina Faso / Émergent	<p>1 combi-pack: Mifepack (Fabricant: Naari; MAH: DKT)</p> <p>2 produits misoprostol:</p>	<p>Enregistrer un nouveau combi-pack à travers le processus d'enregistrement régional. (C)</p> <p>Demande d'enregistrement soumise par une entreprise commerciale. Les bailleurs couvrent tous les frais, y</p>	<p>Collaborer avec les distributeurs commerciaux pour l'intégration de nouveaux combi-packs. (C-M)</p>	<p>Financer des interventions de plaidoyer ciblées afin de créer un environnement moins hostile à l'avortement et d'éliminer les</p>	N/A	<p>L'enregistrement régional peut contribuer à réduire les coûts et les délais d'enregistrement par pays.</p>	<p>L'enregistrement régional peut prendre du temps à se mettre en place et peut également ne pas fonctionner correctement.</p>



	<p>Misoclear (Fabricant: ACME; MAH: MSI)</p> <p>Cytotec (Pfizer)</p>	<p>compris le temps de travail du personnel pour assurer la liaison avec le fabricant, élaborer la demande et en assurer le suivi.</p> <p>Envisager de payer un bonus à l'obtention de l'enregistrement.</p> <p>Plaider en faveur de l'établissement de règles et de réglementations différentes pour les produits commerciaux complets, ce qui permettrait une dispense d'enregistrer une marque commerciale à prix plus élevé.</p> <p>Faciliter l'achat et l'importation des commandes de combi-packs. (C)</p> <p>Négocier un échelonnement des livraisons auprès du fabricant en fonction des prévisions de ventes.</p> <p>Envisager de fournir un capital pour l'achat du stock initial (prêt à des conditions favorables).</p>	<p>Couvrir les frais de revente et de promotion des produits.</p> <p>Financer les SMO dans l'optique de soutenir la croissance commerciale de manière durable.</p> <p>Financer les SMO et les ONG mettant en œuvre des activités d'éducation et de sensibilisation communautaire par le biais d'interventions de mobilisation sociale auprès d'associations et de réseaux de femmes. (E)</p> <p>Financer la revente par des SMO/ONG <i>ou</i> en interne par des sociétés commerciales. (C-M)</p> <p>Acteurs commerciaux potentiels pour la distribution:</p>	<p>barrières à l'accès, telles que les sanctions envers ceux qui ne signalent pas les cas d'avortement se produisant en dehors du cadre légal. (E)</p>			<p>Les marques commerciales peuvent cannibaliser les ventes de produits du marketing social. Cela peut compromettre leur capacité à croître en tant qu'entreprise et à élargir leur portée.</p> <p>La disponibilité d'un plus grand nombre de marques peut se traduire par une plus grande visibilité et une surveillance plus minutieuse.</p>
--	--	--	--	--	--	--	--



			<ol style="list-style-type: none"> 1. Laborex, 2. UbiPharm 3. Tedis 4. DPBF 5. SRP 				
Sénégal / Inexistant	<p>2 produits misoprostol: Misoclear (Fabricant: ACME; MAH: MSI)</p> <p>Cytotec</p>	<p>Enregistrement d'un nouveau combi-pack commercial avec comme indication les soins après avortement (et non l'avortement). (C)</p> <p>Étudier quel organisme est le mieux placé pour gérer une telle demande, qu'il s'agisse d'une ONG, d'une SMO ou d'une société commerciale.</p>	<p>Collaborer avec les distributeurs commerciaux pour l'intégration de nouveaux combi-packs. (C-M)</p> <p>Couvrir les frais de distribution et de promotion des produits.</p> <p>Financer les SMO en vue de soutenir la croissance commerciale et la pérennité. Le Sénégal pourrait être un bon exemple de partenariat entre ONG et société commerciale pour une marque commerciale.</p> <p>Financer les SMO et les ONG mettant en œuvre des activités d'éducation et de sensibilisation communautaire, par le biais</p>	<p>Financer les interventions de plaidoyer.</p> <p>Travailler par l'intermédiaire du Groupe de travail sur l'avortement ciblant les organismes professionnels (conseils médicaux et pharmaceutiques, juristes) et les parties prenantes influentes (personnel du Ministère de la Santé, parlementaires, dirigeants politiques et religieux) pour faire progresser la problématique de l'avortement et plaider en faveur d'une modification de la loi, des règles et de la réglementation (E)</p>	N/A	<p>Aucun combi-pack n'est actuellement enregistré, le premier enregistrement aura donc un impact important.</p> <p>Ce processus pourrait se dérouler en même temps que les bailleurs tentent d'obtenir l'enregistrement d'un combi-pack par le biais du système régional basé au Burkina Faso afin d'augmenter les chances d'enregistrement d'un nouveau combi-pack.</p>	<p>Bien que les SMO aient de meilleures chances d'obtenir l'enregistrement, elles n'ont aucune motivation à le faire puisqu'elles essaient d'enregistrer leurs propres combi-packs. Il peut exister d'autres ONG aptes à le faire, comme ADEMAS.</p> <p>Les marques commerciales peuvent cannibaliser les ventes de produits de marketing social. Cela peut compromettre leur capacité à croître en tant qu'entreprise et à élargir leur portée.</p>



			<p>d'interventions de mobilisation sociale auprès d'associations et de réseaux de femmes, afin que les femmes aient une meilleure connaissance de la loi, du combi-pack et de son placement. (E)</p> <p>Financer la distribution, critique pour les nouveaux produits comme le combi-pack, en particulier dans un environnement très restrictif. (C-M)</p> <p>Financer la distribution du misoprostol en préparation de l'introduction du combi-pack. (E)</p> <p>Acteurs commerciaux potentiels pour la distribution:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Laborex2. UbiPharm3. Sodipharm				
--	--	--	---	--	--	--	--



			Acteurs commerciaux potentiels pour le marketing et la distribution des produits: 1. Green Pharma 2. Laboratoires Didy 3. Valdafrique				
Ouganda / En développement	2 combi-packs: Mariprist (Fabricant: ACME; MAH: MSI; licence d'importation spéciale) MA-KARE (Fabricant: Naari; MAH: DKT) 6 produits misoprostol: Kontrac (Fabricant: Fourrts India; MAH: Delmaw) Misoclear (Fabricant: ACME; MAH: MSI) Miso-KARE (Fabricant: Naari; MAH: DKT) Cytotec (Fabricant: Pfizer; MAH: Laborex);	Enregistrer un nouveau combi-pack. (C) Négocier un échelonnement des livraisons auprès des fabricants pour réduire les risques d'invendus. (C) Les bailleurs peuvent envisager de couvrir à court terme les coûts d'entreposage. Acteurs commerciaux potentiels pour l'enregistrement et l'importation : 1. Laborex 2. Delmaw 3. Royal Pharma 4. Medvin	Les bailleurs devraient sélectionner un ou plusieurs partenaires commerciaux à encourager. (C) Financer les SMO en vue de soutenir la croissance commerciale et la pérennité. Financer les SMO et ONG menant en œuvre des activités d'éducation et de sensibilisation communautaire. (E) Financer la distribution médicale par des SMO / la promotion par les	Financer le plaidoyer en vue de faire réviser et appliquer les Directives et Normes de Services Nationales de 2006 sur les Droits et la santé sexuelle et reproductive, et celles sur la réduction de la morbidité et de la mortalité dues à l'avortement à risque, et d'inclure les combi-packs et la mifépristone dans la liste des médicaments essentiels. (E)	Élargir l'accès en réorientant les subventions vers les populations défavorisées telles que celles en zones rurales. (M-L)	Avec 2 combi-packs déjà enregistrés ou avec une licence d'importation spéciale, les probabilités d'enregistrer un autre combi-pack sont grandes. Il existe plusieurs options pour les acteurs commerciaux qui pourraient se charger de l'enregistrement, l'importation et la distribution.	Une fois qu'un nouveau combi-pack est enregistré, il peut s'écouler un certain délai avant que les ventes ne se réalisent, étant donné que durant ce délai, les produits de DKT et de MSI auront été commercialisés depuis plus d'un an. Assurer la promotion et la distribution du produit est essentiel. Les marques commerciales peuvent cannibaliser les ventes de produits du marketing social. Cela peut compromettre leur capacité à croître en tant qu'entreprise et à élargir leur portée.



	<p>Misopro (Fabricant: Naari; MAH: DKT); Misoprost (Fabricant: Cipla India; MAH: Cipla/Quality Chemicals Industries)</p>		<p>prestataires <i>ou</i> revente / la promotion par les prestataires, en interne par des sociétés commerciales. (C-M)</p> <p>Ne pas financer la réduction progressive des ventes et la distribution de marketing social dans les zones urbaines où les sociétés commerciales peuvent prosperer. (C-M)</p> <p>Financer les SMO <i>ou</i> sociétés commerciales menant des activités de surveillance après la mise sur le marché, de collecte de données sur les résultats et les effets indésirables, etc. (M)</p>				<p>Le financement de la distribution et des ventes par les SMO ne devrait pas être progressivement éliminé tant que la nouvelle marque commerciale n'est pas disponible, afin de garantir la disponibilité des combi-packs.</p> <p>La disponibilité d'un plus grand nombre de marques peut se traduire par une plus grande visibilité et une surveillance plus minutieuse.</p>
<p>Zambie / En développement</p>	<p>3 combi-packs: Medabon (Fabricant: Sun Pharmaceutical)</p>	<p>Pas de priorité pour l'enregistrement des nouveaux combi-packs.</p>	<p>Collaborer avec les distributeurs commerciaux pour stimuler les ventes de</p>	<p>Financer le plaidoyer pour convaincre le Ministère de la Santé de</p>	<p>Élargir l'accès et renforcer l'équité en réorientant</p>	<p>La Zambie est le seul exemple dans ces 10 pays où les combi-</p>	<p>Stimuler les marques commerciales existantes pourrait conduire à la</p>



	<p>Industries Ltd; MAH: Yash) Mariprist (Fabricant: ACME; MAH: MSI) Antipreg (Fabricant: Inats India; MAH: Yash)</p> <p>3 produits misoprostol: Misoclear (ACME; MSI) Cytotec (Pfizer) Misopro (Naari) Misoprostol (Zizhu Pharma)</p> <p>1 produit mife: Mifépristone (Zizhu Pharma)</p>	<p>Faciliter l'achat et l'importation de combi-packs pour aider les acteurs commerciaux à se développer. (C) Envisager de fournir un capital pour l'achat du stock initial (prêt à des conditions favorables).</p> <p>Aider dans la négociation d'un échelonnement des livraisons en fonction des prévisions de ventes.</p> <p>Acteurs commerciaux potentiels pour la distribution: 1. Yash Pharmaceuticals</p>	<p>Combi-packs commerciaux existants. (C) Couvrir les coûts de distribution et de promotion sur une durée limitée pour permettre l'expansion vers de nouvelles zones.</p> <p>Acteurs commerciaux potentiels pour la distribution: 1. Yash Pharmaceuticals 2. Melcome 3. Pharmaplus 4. Lusaka Pharmaceuticals</p> <p>Financer les SMO en vue de soutenir la croissance commerciale et la pérennité.</p> <p>Financer les SMO et ONG menant des activités d'éducation et de sensibilisation communautaire. (E)</p>	<p>financer et d'approvisionner ses structures; introduire des directives à l'intention des prestataires de niveau intermédiaire; et lever les exigences relatives aux ordonnances, en particulier l'exigence de signature de trois prestataires. (E)</p>	<p>les subventions vers les populations défavorisées telles que celles en zones rurales. (M-L)</p>	<p>packs sont déjà enregistrés et vendus sur une base commerciale. Ce projet peut passer directement à des interventions-test autour de la distribution.</p>	<p>cannibalisation des ventes de produits du marketing social.</p> <p>Moins d'impact intervenu en Zambie par rapport à un marché où il n'y a pas de marques commerciales.</p>
--	--	--	--	---	---	--	---



			<p>Financer la revente par les SMO / promotion par les prestataires et activités VCAT. Ou distribution médicale / promotion par les prestataires, en interne par les distributeurs commerciaux. Ou un modèle alliant les deux options. (C-M)</p> <p>Ne pas financer la vente et la distribution à long terme par les SMO et leurs frais généraux connexes, à moins qu'ils ne puissent rapidement devenir commercialement viables. (M-L)</p>				
Pays d'accès difficile							
Éthiopie / En développement	2 combi-packs: MarisaSafe (Fabricant: Naari; MAH: MSI) SafeTkit (Fabricant:	N/A	Financer les SMO pour accompagner le marché vers une plus grande pérennité. (C-M)	Financer les activités de plaidoyer visant à éliminer l'exigence d'ordonnances. (E)	N/A	Un marché plus sain, avec plus de concurrence pour stimuler la croissance et améliorer la	Uniquement réduire l'appui financier aux SMO ne suffira pas à encourager l'entrée commerciale sur le marché.



	<p>Naari; MAH: DKT)</p> <p>4 produits misoprostol : Miso-Fem (Fabricant : Naari; MAH : DKT) Misoprost Ace Miso Cytotec</p>		<p>Financer les SMO et ONG menant des activités d'éducation et de sensibilisation communautaire. (E)</p> <p>Ne pas financer les produits et les frais généraux des SMO pour la distribution en grandes zones urbaines au-delà du court terme, à moins qu'il n'y ait pas d'alternative pour l'approvisionnement en combinés dans le secteur public.</p> <p>Financer les activités des SMO visant à étendre la couverture aux communautés vulnérables et enclavées, au besoin grâce à la subvention des bailleurs.</p> <p>Financer la distribution et la formation des</p>			<p>qualité peut être créé.</p>	<p>Si les SMO perdent la capacité de couverture et qu'aucune entreprise commerciale ne prend la relève, l'accès aux combinés se verra diminué. DKT sert un nombre important de femmes, cela aura un impact significatif.</p>
--	--	--	--	--	--	--------------------------------	--



			<p>prestataires, collecte de données sur l'utilisation des combi-packs et autres informations à propos du marché.</p> <p>Collaborer avec</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Zaf Pharma. 2. Beker Pharma. 3. Eyasu 4. Life Care <p>Les bailleurs pourraient assister dans l'assurance que les produits fabriqués localement respectent les normes de qualité internationale.</p>				
Malawi / Inexistant	<p>3 produits misoprostol: Misoclear (Acme Formulations, Cipla; MSI) Misoprost (Cipla) – Kontrac (Fourrts India Ltd)</p>	<p>Enregistrer un nouveau combi-pack. Les bailleurs pourraient envisager d'enregistrer un nouveau produit par l'intermédiaire d'une société commerciale. (C)</p> <p>Négocier un échelonnement des livraisons auprès des fabricants pour réduire les risques d'inventus. (C) Les</p>	<p>Les bailleurs devraient sélectionner un ou plusieurs partenaires commerciaux comme incitation. (C)</p> <p>Acteurs commerciaux potentiels pour la distribution :</p>	<p>Financer les activités de plaidoyer pour la libéralisation des lois sur l'avortement. (E)</p>	N/A	<p>Aucun combi-pack n'est actuellement enregistré, le premier enregistrement aura donc un impact important.</p>	<p>Les marques commerciales sont susceptibles de cannibaliser les ventes de produits du marketing social si elles parviennent à enregistrer leurs combi-packs. Cela peut compromettre leur capacité à croître en tant</p>



		<p>bailleurs peuvent envisager de couvrir les coûts d'entreposage à court terme.</p> <p>Négocier un "prix d'accès" auprès des fabricants. (C)</p>	<ol style="list-style-type: none">1. Yash Pharmaceuti cals2. Worldwide Pharmaceuti cals3. Artemis <p>Financer les SMO en vue de soutenir la croissance commerciale et la pérennité.</p> <p>Financer les SMO et ONG menant des activités d'éducation et de sensibilisation communautaire. (E)</p> <p>Financer la revente par des SMO / la promotion par les prestataires <i>ou</i> revente / la promotion par les prestataires, en interne par des sociétés commerciales. La promotion du combi-pack et la sensibilisation des prestataires seront essentielles pour</p>				<p>qu'entreprise et à élargir leur portée.</p>
--	--	---	--	--	--	--	--



			<p>inciter les prestataires à passer du misoprostol à l'avortement médicalisé. (C-M)</p> <p>Ne pas financer l'entrée sur le marché de SMO supplémentaires, à moins que les acteurs commerciaux ne le fassent pas. (C)</p>				
Mali / Inexistant	<p>3 produits misoprostol: Cytotec (Pfizer) – miso Misoclear (Fabricant: ACME; MAH: MSI) DKT miso</p>	<p>Enregistrer un nouveau combi-pack commercial avec comme indication les soins après avortement (et non l'avortement). (C) Étudier les différentes possibilités en collaboration avec une SMO, une ONG ou une entreprise commerciale.</p>	<p>Collaborer avec les distributeurs commerciaux pour l'intégration de nouveaux combi-packs. (C-M) Couvrir les frais de revente et de promotion des produits.</p> <p>Acteurs commerciaux potentiels pour la distribution:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Laborex 2. UbiPharm 3. Sodipharm <p>Financer les SMO en vue de</p>	<p>Financer des interventions de plaidoyer, sous l'égide de "AmplifyChange", ciblant les organismes professionnels (conseils médicaux et pharmaceutiques, juristes) et les acteurs influents (fonctionnaires du Ministère de la Santé, parlementaires, dirigeants politiques et religieux) en vue de libéraliser</p>	N/A	<p>Aucun combi-pack n'est actuellement enregistré, le premier enregistrement aura donc un impact important.</p> <p>Ce processus pourrait se dérouler en même temps que les bailleurs tentent d'obtenir l'enregistrement d'un combi-pack par le biais du système</p>	<p>Bien qu'une SMO ou une ONG ait de meilleures chances d'obtenir l'enregistrement, ils ont peu de motivation à le faire si la marque ne leur appartient pas.</p>



			<p>soutenir croissance commerciale et la pérennité. Tester un partenariat entre une SMO/ONG et une entreprise commerciale pour une marque commerciale.</p> <p>Financer les SMO et ONG mettant en œuvre des activités d'éducation et de sensibilisation communautaire par le biais d'interventions de mobilisation sociale, auprès d'associations et de réseaux de femmes, afin que les femmes aient une meilleure connaissance de la loi, du combi-pack et de son placement. (E)</p> <p>Financer la revente, critique pour les nouveaux produits comme le combi-pack. (C-M) Entre-</p>	<p>davantage la loi sur l'avortement, d'éliminer les barrières à l'accès et d'accroître le financement des soins après avortement et de l'avortement sans risque. (E)</p>		<p>régional basé au Burkina Faso, afin d'augmenter les chances d'enregistrement d'un nouveau combi-pack.</p>	
--	--	--	--	---	--	--	--



			temps, financer la revente du misoprostol en préparation à l'introduction du combi-pack. (E)				
Sierra Leone / En développement	<p>2 produits combi-pack: Mariprist (Fabricant: ACME; MAH: MSI)</p> <p>MisoMife-Fem Combo (Fabricant: Naari; MAH: DKT);</p> <p>2 produits misoprostol: Misoclear (Fabricant: ACME; MAH: MSI)</p> <p>Cytotec (Pfizer)</p>	<p>Enregistrer un nouveau combi-pack. (C) Envisager de fournir un capital pour l'achat du stock initial.</p> <p>Négocier un échelonnement des livraisons auprès des fabricants pour réduire les risques d'invendus. Les bailleurs peuvent envisager de couvrir les coûts d'entreposage à court terme, comme incitation supplémentaire. (C)</p>	<p>Les bailleurs devraient sélectionner un ou plusieurs partenaires commerciaux à encourager. (C)</p> <p>Acteurs commerciaux potentiels pour la distribution:</p> <ol style="list-style-type: none"> Westcare Lucky <p>Financer les SMO en vue de soutenir la croissance commerciale et la pérennité.</p> <p>Financer les SMO et ONG mettant en œuvre des activités d'éducation et de sensibilisation communautaires afin que les femmes aient</p>	Financer les activités de plaidoyer pour libéraliser les lois. Ces activités doivent se conjuguer avec des efforts au niveau communautaire et peuvent être liées à l'éducation et à la sensibilisation de la communauté sur les services et produits pour l'avortement sans risque. (E)	N/A	Les combi-packs déjà enregistrés ouvrent ainsi la voie à d'autres enregistrements.	<p>L'entrée sur le marché de produits commerciaux peut compromettre la capacité des SMO à élargir leur portée.</p> <p>La disponibilité d'un plus grand nombre de marques peut se traduire par une plus grande visibilité et une surveillance plus minutieuse.</p>



			<p>une meilleure connaissance du combi-pack et de son placement. (E)</p> <p>Financer la revente par des SMO / la promotion par les prestataires <i>ou</i> revente/promotion par les prestataires, en interne par des sociétés commerciales. (C-M)</p> <p>Ne pas financer la réduction progressive des ventes et la distribution de marketing social dans les zones urbaines où les sociétés commerciales peuvent prospérer. (C-M)</p> <p>Ne pas financer les ventes et la distribution par les SMO et leurs frais généraux connexes, au-delà du court terme. Les sociétés</p>				
--	--	--	--	--	--	--	--



			commerciales se chargent déjà effectivement la distribution. (M)				
<u>Pays à évaluation limitée</u>							
Zimbabwe / Inexistant	Misoclear (Fabricant: ACME; MAH: MSI)	Envisager l'enregistrement d'un nouveau combi-pack commercial. (C) Coordonner avec l'évaluation, à venir, conduite par Concept Foundation. (C)	Collaborer avec les distributeurs commerciaux pour l'intégration de nouveaux combi-packs. Acteurs commerciaux potentiels pour la distribution: 1. Pharmaceutical and Chemical Distributor 2. New Avacahs 3. Greenwood 4. Vary Springs	Non évalué	N/A	Similaire au Malawi	Similaire au Malawi
Mozambique / En développement	Seguro (Fabricant: ACME; MAH: DKT) Produits misoprostol: DKT miso Cytotec	Envisager l'enregistrement d'un nouveau combi-pack commercial. (C) Coordonner avec l'évaluation, à venir, conduite par Ipas. (C)	Collaborer avec les distributeurs commerciaux pour l'intégration de nouveaux combi-packs. Acteurs commerciaux potentiels pour la distribution: Medis	Non évalué	Non évalué	Similaire à l'Ethiopie	Similaire à l'Ethiopie



ANNEXE II : Intervenants interrogés

Nom	Pays	Position	Organisation
Abebayehu, Chernet	Éthiopie	Responsable Technique et des Affaires Réglementaires	Afro German Chemicals
Abdulber, Sufyan	Éthiopie		Planning, Monitoring and Evaluation Directorate (PMED)
Adama, Nambaloum Oumard	Burkina Faso	Responsable de la Réglementation	EUROTECH
Atwine, Lily	Ouganda	Agent de Réglementation	National Drug Authority
Baig, R. Sameeullah	Zambie	Directeur Général	Melcome Pharmaceuticals Limited
Banda, Gwen K.	Zambie	Directeur Marketing et Opérations	Sterelin Medical & Diagnostics
Baptista, Julio	Mozambique	Directeur Pays	DKT
Baratal, Ivania	Mozambique	Conseiller en Système de Santé	Ipas
Bare, Andrea	USA	Conseiller Principal, Santé	William Davidson Institute
Bareto, Manohar	Zambie	Pharmacien Principal	Cairo Pharmacy
Beye, Cheick Sida El Khair	Sénégal	Administrateur	Green Pharma
Blackholly, Helen	Royaume-Uni	Chef des Services Techniques	MSI
Boustred, Richard	Sénégal	Directeur Régional et Pays	DKT
Brett, Tracey	Afrique du Sud	Consultant	
Brown, Alex	Mali	Représentant Pays	PSI
Brown, Heidi	Burkina Faso	Directeur des Opérations	Marie Stopes International Burkina Faso
Chhadat, Riyaad	Zambie	Directeur	Westgate Pharmaceuticals Limited



Cisse, Salimata	Sénégal	Responsable Marketing	MSI
Cook, Marcie	USA	Vice-Président	PSI
Coulibaly, Georges	Burkina Faso	Directeur Pays	MSI
Dehinsilu, Kunle	Sierra Leone	Gérant	Marie Stopes Sierra Leone
Dharmalingam, Raju	Zambie	Gérant	Link Pharmacies
Dia, Dr.	Sénégal	Pharmacien Responsable	Duopharma
Diarra, Dr.	Mali	Directeur Général	Ubipharm
Diawara, Fatoumata	Mali	Agent d'Assurance Qualité WHP	PSI
Diop, Adama Yamouna Faye	Sénégal	Directeur Exécutif (Entrant)	ADEMAS
Diop, Ayisha	Sénégal	Conseiller Technique	Gynuity
Erb, Florence	Suisse	Agent de Programme	Concept Foundation
Eyasu, Mr.	Éthiopie	Directeur Général	Eyasu Drugs and Medical Supplies
Flores Alvarez, Mario	Sierra Leone	Directeur Régional et Pays	DKT
Formson, Kwesi	Zambie	Directeur Pays	Marie Stopes Zambie
Francesa, Mary	Zambie	Pharmacien	Pearly Waters Chemist
Fu, Ryan	USA		CHAI
Gade, Nils	Éthiopie	Directeur Régional	MSI
Gadi, Sankalp	Ouganda	Responsable Financier	Medvin Pharma Limited
Gning, Sanou	Sénégal	Directeur Pays	Marie Stopes Sénégal
Gupta, Rajul	Inde	Directeur Général Adjoint - Développement des Affaires	Naari



Hamon, Chris	USA	Conseiller Sénior en Gestion de la Chaîne d'Approvisionnement	Ipas
Harrington, Rory	Éthiopie	Directeur Pays	DKT
Hassan, Muhammad	Malawi	Directeur Général	Intermed Pharmaceuticals
Herlemont, Antoine	Sénégal	Directeur Adjoint	Laborex
Hess, Risha	Éthiopie	Directeur pays	Marie Stopes International Éthiopie
Holland, Sue	Royaume-Uni	Directeur Régional	MSI
Janese	Ouganda	Pharmacien	Astra Pharmacy
Jassy and Patel	Ouganda	Pharmacien	Prudent Pharmacy
Jhannani, Shankar	Sierra Leone	Propriétaire	Lucky Pharmaceuticals
Jhannani, Shankar	Sierra Leone	Directeur	Lucky Pharmaceuticals
Joan	Ouganda	Pharmacien	Aaron Pharmacy
Johnson, Wiltshire	Sierra Leone	Conseiller en Réglementation	Pharmacy Board of Sierra Leone
Kachale, Fannie	Malawi	Directeur de la Santé de la Reproduction	MOH Malawi
Kam, Pascale	Burkina Faso	Agent de Marketing	MSI
Kamanga, Brenda	Malawi		Ipas
Kamara, Alhaji Saidu	Sierra Leone	Directeur Général	We Yone Side Enterprises
Kamuhangire, Moses	Malawi	Directeur des Services Généraux	Banja La Mtsogolo (MSI)
Kassaw, Jemal	Éthiopie	Directeur Pays	EngenderHealth
Katewu, George	Sierra Leone	Directeur Général	West Care
Kawanu, Patrick	Zambie	Responsable du Marketing Social	Marie Stopes Zambie



Kidanemariam, Saba	Éthiopie	Directeur Pays	Ipas
Kigozi, Frank	Ouganda	Représentant Marketing -Merck	Laborex Uganda Ltd
Kiryowa, Uthuman	Ouganda	Pharmacien Adjoint	Laborex Uganda Ltd
Kone, Fatimata Pouye	Sénégal	Responsable Régional Produits	MSI
Krishnan, Kalyan	Zambie	Directeur	Life Pharmacy
Kumar, J. Siva	Malawi	Directeur technique, Pharmacien	Worldwide Pharmaceuticals
Lemi, Paul	Ouganda	Responsable du Marketing Social	Marie Stopes Ouganda
Luembe, Ntindah	Zambie	Responsable Régional du Marketing Social	Marie Stopes Zambie
Lyoko, Nyambe	Zambie	Directeur Adjoint	ZAMRA
Madan, Yasmin	USA	Chef de file du Secteur Privé	ThinkWell
Malmqvist, Alison	Afrique du Sud	Directeur Pays	PSI
Mhango, Waza	Zambie		CHAI
Mwalubunju, Chance	Malawi		Ipas
Mwebaze, Festo	Ouganda	Directeur Marketing	Delmaw Enterprises Ltd
Nataguia, Flaure	Mali	Directeur des Achats	Ubipharm
Nayar, Kinny	Ouganda	Directeur Général	SurgiPharm
Nazir and Nakabuye	Ouganda	Pharmacien	Life Pharmacy
Ndiaye, Papa Amadou	Sénégal	Pharmacien Responsable	Les Laboratoires Didy
Okello, Bob	Ouganda	Directeur National des Ventes	DKT
Okoya, Beauty	Zambie	Pharmacien	M-Care Pharmacy



Onesmus, Mr.	Zambie	Pharmacien	Happy Pill Pharmacy
Ouedraogo, Boureihiman	Burkina Faso	Directeur Exécutif	ABBEF-IPPF
Pasha, Mohammed Saleem	Ouganda	Directeur des Opérations	Escorts Pharmaceuticals Ltd
Patel, Hitesh	Zambie	Directeur	Pharmaplus
Patel, Mikin	Zambie	Directeur Général	Lusaka Pharmacy LTD
Phiri, Naomi	Zambie		Ipas
Renaud, Benoit	Netherlands	PDG et Co-fondateur	Triggerise
Robles, Wilberto	USA	Directeur Sénior des Affaires Réglementaires	WCG Cares
Saleem	Ouganda	Pharmacien	Multiple Pharmacy
Sarr, Cheikh Saad Bou	Sénégal	Directeur Exécutif (sortant)	ADEMAS
Screawn, Paul	Royaume-Uni	Responsable du Marketing Social	MSI
Sekimpi, Carol	Ouganda	Directeur Pays	Marie Stopes Ouganda
Shabuddin, Saleem	Ouganda	Directeur	Royal Pharma 2011 Ltd
Shankar, Shiva N.	Zambie/Malawi	Directeur Général, Questions Éthiques	Yash Pharmaceuticals Ltd.
Shewin, Noti	Zambie	Pharmacien	SM Health Pharmacy
Shibru, Abebe	Zimbabwe	Directeur Pays	Population Services Zimbabwe
Sidibe, Bakary	Mali	Directeur Pays	Marie Stopes International Mali
Silesh, Asmamaw	Éthiopie		Life Care Pharmaceuticals
Solomon, Negussie	Éthiopie	Directeur	Zaf Pharmaceuticals
Tesefaye, Mr.	Éthiopie	Directeur	Beker Pharmaceuticals



Theophile, Aohui	Burkina Faso	Pharmacien Responsable	Laborex
Thomas, Ajeesh	Malawi	Chef de Département - Malawi	Artemis
Toe, Simplicie	Burkina Faso	Directeur Exécutif	PROMACO
Tony	Ouganda	Responsable des Ventes	Marie Stopes Ouganda
Traore, Ibrahim		Service Homologation	ANRP Agence National de Régulation (Ministère de la Santé, Conseil des Pharmacies)
VanDeReep, Maarten	Malawi	Directeur	Banja La Mtsogolo (MSI)
Vemer, Hans	Suisse	PDG	Concept Foundation
Wu, Marissa	Sierra Leone		CHAI
Yilbetal, Abeje	Éthiopie	Directeur par Intérim	FMHACA
Zhu, Orrin	Chine		China Resourcers ZiZhu Pharmaceutical Co. Ltd.
Zolowere, Davie	Malawi	Directeur de la Qualité Clinique	Banja La Mtsogolo (MSI)
Zulu, Wanazi	Zambie	Coordonateur des Affaires Réglementaires	Sterelin Medical & Diagnostics



Références

- Abortion and Postabortion Care in Malawi. (2017). Guttmacher Institute. <https://www.guttmacher.org/fact-sheet/abortion-malawi>
- Clandestine Abortion in Zimbabwe Contributes to Maternal Medical Complications. (2018). Guttmacher Institute. <https://www.guttmacher.org/news-release/2018/clandestine-abortion-zimbabwe-contributes-maternal-medical-complications>
- Daire, J., Kloster, MO, Storeng, KT. (2018). Political Priority for Abortion Law Reform in Malawi: Transnational and National Influences. Health and Human Rights Journal. <https://www.hhrjournal.org/2018/03/political-priority-for-abortion-law-reform-in-malawi-transnational-and-national-influences/>
- Global Misoprostol Registration by Indication. Venture Strategies Innovations (VSI). <http://bixby.berkeley.edu/wp-content/uploads/2015/03/VSI-Global-Misoprostol-Reg-Map-2014-09F.pdf>
- Abortion and Postabortion Care in Malawi. (2017). Guttmacher Institute. <https://www.guttmacher.org/fact-sheet/abortion-zimbabwe>
- Kangaude, GD and Mhango, C. The duty to make abortion law transparent: A Malawi Case Study. 27 July 2018. <https://obgyn.onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1002/ijgo.12630>
- Levandowski, B., Mhango, C., Kuchingale, E., Lunguzi, J., Katengeza, H., Gebreselassie, H., & Singh, S. (2013). The Incidence of Induced Abortion in Malawi. International Perspectives on Sexual and Reproductive Health, 39(2), 88-96. Extrait de : <http://www.jstor.org/stable/41959960>
- Marie Stopes International. Abortion Advocacy Across the World. 2018. <https://www.mariestopes-us.org/2018/abortion-advocacy-across-world/>
- Medical Abortion Commodities Database <https://www.medab.org/contact-us>
- Medicines Control Authority of Zimbabwe. (2018). <https://www.mcaz.co.zw/images/evr/REGISTER-FOR-APPROVED-HUMAN-MEDICINES---SEPTEMBER-2018.xls>
- Mifepristone Approvals. (2017). Gynuity Health Projects. http://gynuity.org/downloads/resources/biblio_ref_lst_mife.p
- Misoprostol Registrations. (2013). Venture Strategies Innovations. https://www.k4health.org/sites/default/files/Global%20Misoprostol%20Registration%20by%20Indication%20detailed%20spreadsheet_0.pdf
- Odland, ML, et al. (2018). The Use of MVA in the Treatment of Incomplete Abortions: A Descriptive Study from Three Public Health Hospitals in Malawi. International Journal of Environmental Research and Public Health. <https://www.mdpi.com/1660-4601/15/2/370/pdf>
- Technical and Procedural Guidelines for Safe Abortion Services in Ethiopia (2006). <http://phe-ethiopia.org/resadmin/uploads/attachment-161-safe-abortion-guideline-English-printed-version.pdf>



Traore, LF and Bulthuis S. Mali Country Report – Needs Assessment on Safe Abortion Advocacy. (2018).

https://www.figo.org/sites/default/files/uploads/Mali%20Country%20Report_Rapport%20SOMAGO%20English%20translation.pdf

<https://www.nda.or.ug/drug-register/#1539148991734-31a96a97-315e>

Barot, S. (mars 2018). *Feuille de route pour l'avortement sans risque dans le monde : Leçons tirées des nouvelles tendances mondiales en matière d'incidence, de légalité et de sécurité.*

Extrait de : <https://www.guttmacher.org/gpr/2018/03/roadmap-safe-abortion-worldwide-lessons-new-global-trends-incidence-legality-and-safety>

Guttmacher Institute (2017, January). Induced Abortion and Postabortion Care in Ethiopia, Fact Sheet. Extrait de : <https://www.guttmacher.org/fact-sheet/induced-abortion-ethiopia>

Katharine F. et al. 2018. Medical Abortion Provision by Pharmacies and Drug Sellers in Low- and Middle-Income Countries: A Systematic Review. *Studies in Family Planning* 49(1):57-70. DOI : 10.1111/sifp.12049.

Leone T et al., The individual level cost of pregnancy termination in Zambia: a comparison of safe and unsafe abortion, *Health Policy and Planning*, 2016, 31(7):825–833, <http://dx.doi.org/10.1093/heapol/czv138>

Singh, S. et al. (2018, March). Abortion Worldwide 2017: Uneven Progress and Unequal Access. Extrait de : <https://www.guttmacher.org/report/abortion-worldwide-2017>