



ETUDE DE CAS : KENYA

CHILD & FAMILY WELLNESS SHOPS (BOUTIQUES BIEN-ÊTRE DE L'ENFANT ET DE LA FAMILLE) : UN MODÈLE DE SOINS DE SANTÉ DURABLES POUR LES PLUS VULNÉRABLES

Synthèse

Pour empêcher des décès inutiles et freiner la progression de maladies telles que le paludisme et la diarrhée en améliorant durablement l'accès à la médecine de base, un avocat américain et un pharmacien kenyan ont créé The HealthStore Foundation, un franchiseur des pharmacies et dispensaires CFW (Child and Family Wellness) situés dans les zones rurales et les bidonvilles au Kenya. La fondation fonctionne sur le même modèle qu'une franchise traditionnelle, en choisissant ses franchisés (infirmiers et travailleurs sociaux de la communauté), en fournissant une marque commune et un réseau logistique, en offrant développement professionnel et formation et en imposant le respect de règles et réglementations par une surveillance régulière. Les points de vente et dispensaires CFW proposent des soins les plus nécessaires et financièrement abordables tout en générant suffisamment de bénéfices pour rémunérer les infirmiers (ères) franchisé(e)s et les salaires annuels compétitifs des salariés.



Résultats positifs pour les populations pauvres

- Les cabinets CFW comblent une lacune dans le système de fourniture de soins des pouvoirs publics en fournissant des traitements médicaux et des médicaments de qualité à des prix abordables.
- En collaboration avec le ministère de la Santé, les dispensaires organisent des activités d'information mobiles telles que des campagnes d'immunisation dans des régions où elles n'existaient pas auparavant.
- Les succursales CFW offrent aux clients un meilleur accès aux soins et à l'éducation en matière de santé grâce à leurs programmes d'information.
- Les succursales CFW génèrent des revenus durables et suffisants pour leurs propriétaires et employés tout en venant en aide aux communautés.
- Les succursales CFW permettent de surmonter certains obstacles importants à l'accès aux soins tels que la distance, le prix, la qualité des produits, la qualité du diagnostic et la fiabilité des médicaments fournis.



Résultats positifs pour l'entreprise

- Grâce aux franchises, les propriétaires-exploitants peuvent gagner des salaires supérieurs (1 000 à 1 280 USD par mois) tout en offrant des services de qualité à des prix abordables.

Principales contraintes

- *Infrastructures matérielles* : Manque de pharmaciens/dispensaires dans les régions rurales du Kenya.
- *Connaissances et compétences* : Manque de connaissances utiles en matière de santé par la communauté locale.
- *Accès aux services financiers* : Manque d'accès au financement pour les coûts de démarrage d'une franchise dans les bidonvilles.

Stratégies clés

- *Investir dans l'élimination des contraintes* : La HealthStore Foundation offre des prêts à taux réduit aux franchisés et impute 5 pour cent du prix de vente en gros du médicament comme frais de franchise.
- *Tirer parti des atouts des populations pauvres* :
 - La fondation concède en franchise les boutiques CFW à des infirmiers et agents sanitaires des collectivités issus du milieu où sont implantées les succursales. Elle apporte sa marque et son réseau logistique, offre des possibilités d'évolution professionnelle et des formations et veille à la conformité des pratiques avec ses règles et ses normes.
 - La fondation organise des cours sur des sujets tels que les soins palliatifs, les soins pour traiter la tuberculose, le VIH/Sida et la malaria.



Grille de stratégies

		Stratégies				
The Healthstore Foundation		Adapter les produits et les processus	Investir dans l'élimination des contraintes du marché	Tirer parti des atouts des populations pauvres	Combiner les ressources et les capacités de différents acteurs	Se concerter avec les gouvernements sur la politique à suivre
Contraintes	Informations sur le marché					
	Cadre réglementaire					
	Infrastructures matérielles					
	Connaissances et compétences					
	Accès aux services financiers					

Durabilité et reproductibilité

Le modèle de franchise hybride (ONG et micro-entreprise privée) de la HealthStore Foundation a le potentiel pour être étendu à tout le Kenya et reproduit dans d'autres pays en Afrique et dans les pays en développement. Au Kenya, une fois que les systèmes de service à ses franchisés actuels fonctionneront correctement, la Fondation envisage d'élargir en quelques années son réseau à plus de 250 succursales, traitant plus de 1,5 million de patients par an, et une expansion ultérieure à 400 établissements. La HealthStore Foundation a également été sollicitée pour reproduire son modèle au Ghana et en Inde pour travailler avec des dirigeants d'entreprises locales expérimentés qui souhaitent développer leurs propres réseaux nationaux de franchises sanitaires sous des marques de leur choix.