



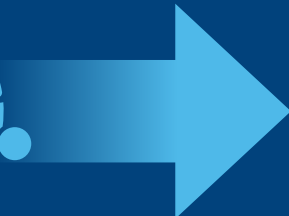
Boîte à outils : Élargir l'accès aux contraceptifs injectables dans les pharmacies



Plan de plaidoyer



Phase 1 :
Identifier une équipe de base



Phase 2 :
Créer une stratégie de plaidoyer

1

Établir un but et fixer des objectifs clairs

2

Évaluer la situation

3

Concevoir et lancer un plan de plaidoyer pour un programme pilote



Phase I : Identifier une équipe de base

L'établissement d'une équipe de base vous aidera à organiser vos efforts de plaidoyer. Envisagez de faire appel à des membres passionnés de l'équipe qui possèdent de bonnes aptitudes en relations interpersonnelles ou en animation et qui peuvent s'engager à titre d'experts en la matière. Pensez aux personnes qui entretiennent déjà des relations avec les décideurs, la communauté et les pharmacies locales. Ensuite, attribuez des rôles aux membres de l'équipe. Commencez par identifier quelqu'un qui peut agir en tant que leader des efforts de plaidoyer. D'autres rôles spécifiques devraient concerner les composantes de la stratégie de plaidoyer ci-dessous. Une fois l'équipe formée et les rôles définis, convenir d'horaires réguliers (p. ex. hebdomadaires, bihebdomadaires ou mensuels) et fixer des échéances concrètes pour l'exécution des tâches. Avant chaque réunion, assurez-vous que les membres de l'équipe de base sont disponibles. Travailler en équipe peut vous aider à plaider efficacement en faveur d'un changement de politique en suivant les étapes décrites à la page suivante.



Phase 2 : Créer une stratégie de plaidoyer

Une fois l'équipe de base formée, commencez à vous préparer aux efforts de plaidoyer. Se réunir régulièrement pour créer une stratégie de plaidoyer et discuter des progrès ainsi que des défis.

Suivez ces étapes clés pour créer une stratégie de plaidoyer :

Étape 1 : Établissez un but et fixez des objectifs clairs

- Créez deux ou trois objectifs concrets et réalistes à court terme qui vous aideront à atteindre votre but à long terme.

Étape 2 : Évaluez la situation

- **Familiarisez-vous avec l'environnement réglementaire et le processus de changement de politique.** Consultez la politique la plus récente de votre pays concernant l'administration des injectables par les pharmacies. Votre pays peut avoir une politique qui interdit explicitement cette pratique ou ne pas en avoir du tout. Si l'information n'est pas facilement accessible, demandez-la au ministère de la Santé. Aussi, renseignez-vous davantage sur ce qu'il est nécessaire de faire pour changer la politique afin d'autoriser cette pratique dans votre pays. Vous pouvez commencer en discutant avec des agents publics travaillant au sein du ministère de la Santé.
- **Identifiez le public que vous ciblez dans votre plaidoyer** Effectuez un exercice de cartographie des parties prenantes – un processus de collaboration qui comprend des recherches et des discussions pour déterminer une liste des parties prenantes – afin d'identifier les principaux décideurs et les personnes influentes à qui vous devez présenter votre cause. Identifier les publics primaires et secondaires. Les principaux publics visés sont les décideurs ayant le pouvoir d'approuver les changements de politiques. Les publics secondaires sont les individus et les groupes qui peuvent influencer les décideurs (le public primaire), tels que les représentants des organisations internationales sur le terrain, les dirigeants communautaires, les associations professionnelles, les gestionnaires de programmes, les chefs religieux, les organisations de services communautaires, les ONG et les médias. Envisagez d'inclure les forces d'opposition dans vos publics secondaires, puis renseignez-vous davantage à leur sujet et intégrez-les dans votre stratégie de plaidoyer.
- **Faites des recherches sur votre public** Interrogez les personnes concernées en face à face ou organisez des groupes de discussion pour en apprendre davantage sur les intérêts et les priorités de votre public. Cela vous aidera à adapter vos communications aux personnes ciblées et à rendre vos messages plus convaincants. Songez à segmenter votre public en sous-groupes ayant des caractéristiques semblables, comme (1) les décideurs, (2) les pharmaciens, (3) les consommateurs (la collectivité en général) et (4) les fabricants de produits / chaînes d'approvisionnement.
- **Recueillez des preuves qui peuvent être utilisées pour soutenir vos objectifs de plaidoyer**
Fonder vos messages de plaidoyer sur les engagements de la PF2020 de votre pays et sur les Objectifs de Développement Durable, en particulier l'Objectif 3



(bonne santé et bien-être) et recueillir des données probantes pour montrer comment le partage des tâches aidera à atteindre ces objectifs. Recueillir des données de l'Enquête démographique et de santé sur les besoins non satisfaits en contraceptifs et le comportement du secteur privé en matière de santé dans votre pays. Comme très peu de retours directs sont disponibles sur les pharmacies qui administrent des contraceptifs injectables, il conviendra de s'inspirer de l'expérience d'autres cadres comme les agents de santé communautaires et les points de vente de médicaments. Pour de plus amples renseignements, voir le **Guide des données probantes et des ressources** dans la trousse d'outils.

Troisième étape : Concevez et lancez un plan de plaidoyer pour un programme pilote

En utilisant les informations recueillies aux étapes 1 et 2, concevez et lancez un plan de plaidoyer qui décrit les actions spécifiques menant à un changement de politique, et les actions qui seront nécessaires après le changement de politique. Veuillez noter que le plan de plaidoyer doit tenir compte des lois et politiques de votre pays.

- **Concevez le plan** Pour chaque objectif établi à l'étape 2, posez-vous les questions suivantes :
 - *Quelles sont les activités nécessaires pour atteindre cet objectif ?*
 - *Quel calendrier serait réaliste ?*
 - *Quel membre de l'équipe est responsable de chaque activité ?*
 - *De quelles ressources avez-vous besoin ? Combien cela coûtera-t-il ?*
 - *Quel(le)s parties prenantes ou groupes pourraient vous aider ?*
 - *Quels sont les résultats escomptés ?*
- **Créez des messages clés et un plan de communication** Préparez des messages clés appropriés pour chaque groupe cible. Tenez compte des questions et des enjeux suivants lorsque vous élaborerez vos messages clés :
 - Quels types de messages résonnent le mieux dans les quatre groupes (ou plus, selon votre pays) ?

Par exemple, pour les pharmaciens, fournir la preuve que le fait d'avoir un nouveau produit à vendre augmentera les profits et que l'accès à ce produit peut aider les femmes et leurs familles dans la communauté du pharmacien.
 - Comment les messages sur le partage des tâches pour les injectables seront-ils diffusés, et par qui ? Qui est le communicateur approprié ?
 - Quels types de ressources sont nécessaires pour communiquer efficacement avec chaque groupe ? Par exemple, avez-vous besoin de présentations PowerPoint, d'affiches, de réunions en personne, d'activités de mobilisation communautaire, de preuves scientifiques ?
 - Que se passe-t-il si les messages clés ne fonctionnent pas ?
 - Rappelez-vous que des obstacles peuvent survenir.



- **Anticipez la résistance des autres prestataires de services :** D'autres prestataires pourraient ne pas être à l'aise avec le partage des tâches ; il faut donc vous tenir prêts à leur faire un plaidoyer également. Montrez-leur des données sur les besoins non satisfaits de votre pays et sur les comportements actuels en matière de recherche de soins de santé. Présentez-leur des données qui montrent que les clients cherchent déjà des méthodes et des soins dans les pharmacies. Rappelez-leur que le partage des tâches consiste à alléger la pression sur le système de santé et à élargir l'accès à la planification familiale. Envisagez d'inclure des histoires de réussite (expériences d'autres cadres) ou des témoignages de pharmaciens et de leurs clients. Si possible, voyez s'ils peuvent vous accompagner à une réunion pour donner leur témoignage en personne. S'il y a lieu, envisagez des moyens de faire participer les prestataires de services à vos efforts de plaidoyer.
- **Anticipez les inquiétudes concernant l'abus de la pratique :** Préparez-vous à ce que les gens aient l'impression que la nouvelle compétence amènera les pharmaciens à administrer tous les types d'injections. Élaborez un plan de collaboration entre votre association et les organismes de réglementation afin de prévenir tout abus potentiel de cette pratique. Envisagez d'élaborer des suggestions sur les moyens d'améliorer les mécanismes d'assurance de la qualité existants. Cela permettra d'assurer aux décideurs et aux autres parties prenantes qu'il n'y aura pas d'abus dans l'administration d'autres injections que les contraceptifs injectables.
- **Prévoyez ce qui peut être nécessaire après un changement de politique :** Réfléchissez à la façon dont il faudra élaborer des lignes directrices en matière de formation, des approches de marketing social, la mobilisation des consommateurs, des mesures d'assurance de la qualité, et des rapports de suivi et d'évaluation de routine. Réfléchissez à la façon dont votre association peut aider le gouvernement en matière de surveillance et de collecte de données.