



Frontier Health Markets (FHM) Engage Formation du GSPS au Plaidoyer

Antsirabe 28 – 30 août 2023

Séance 1.1- Ouverture

- Objectifs
- Les objectifs de cette séance sont de :
 - Commencer à se connaître et créer un climat favorable à la solidarité et à l'apprentissage
 - Mettre en exergue les attentes des participants et y répondre.
 - S'accorder sur les moyens de travailler ensemble pour atteindre les objectifs de l'atelier.
 - Commencer à entrevoir ce que le plaidoyer participatif peut apporter aux processus de changement dans leur pays/région.



Séance 1.2- Faisons connaissance

- **Objectifs**
- Les objectifs de cette séance sont de :
 - Accueillir formellement les participants dans la ville d'accueil
 - Placer l'atelier dans son contexte
 - Montrer comment cet évènement est important pour GSPS et ses membres
 - Identifier les résultats attendus



Présentation des participants

- Nom et prénoms
- Fonction et Organisation



- J'ai fait le rêve qu'un jour...



- Ma principale attente pour cette formation

Objectif général de l'atelier

- Cet atelier vise essentiellement à:
 - répondre aux besoins de renforcement des capacités de GSPS en plaidoyer
 - améliorer son processus de planification pour le plaidoyer.
- Il cible les responsables de GSPS, aussi bien que les membres (AHPM, Mutuelles, Etc...)

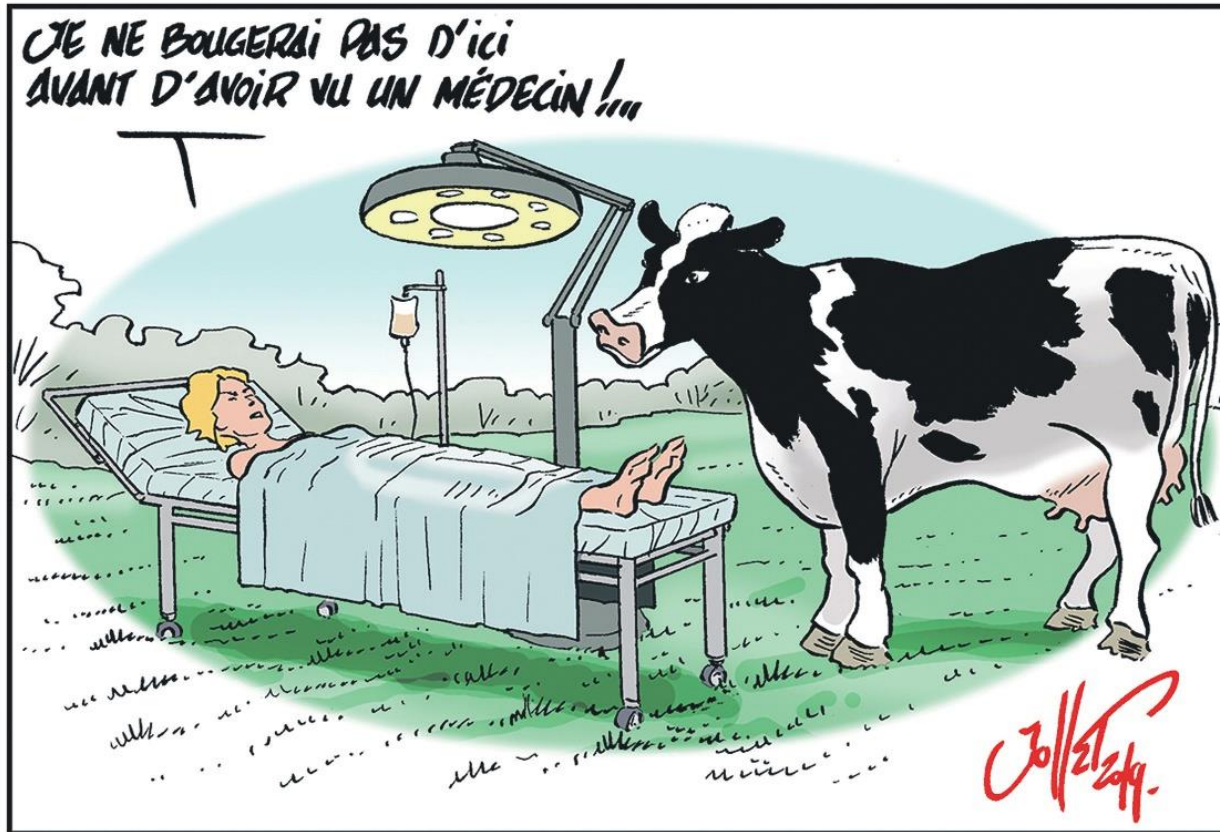


Objectifs spécifiques

- D'ici la fin de cette formation, les participants seront capables de :
 - Expliquer et donner un contenu au concept du plaidoyer participatif ;
 - Établir une relation entre la vision du Plaidoyer participatif et leur rôle en tant qu'acteurs de leur développement.
 - Améliorer leur compréhension du cadre de référence de plaidoyer et de quelques outils pour créer une stratégie de plaidoyer effective ;
 - Élaborer un plan d'action de plaidoyer, intégrant les cibles spécifiques et les buts, et pouvant les guider plus tard dans le développement de leur initiative de plaidoyer



Résultats attendus



- La présente formation permettra de produire les résultats suivants :
 - Les participants seront capables de conduire (de répliquer) un processus similaire de conception d'une stratégie de plaidoyer
 - Le GSPS disposera d'un draft de stratégie de plaidoyer sur un sujet choisi par les participants (Ou d'avance par les Responsables)

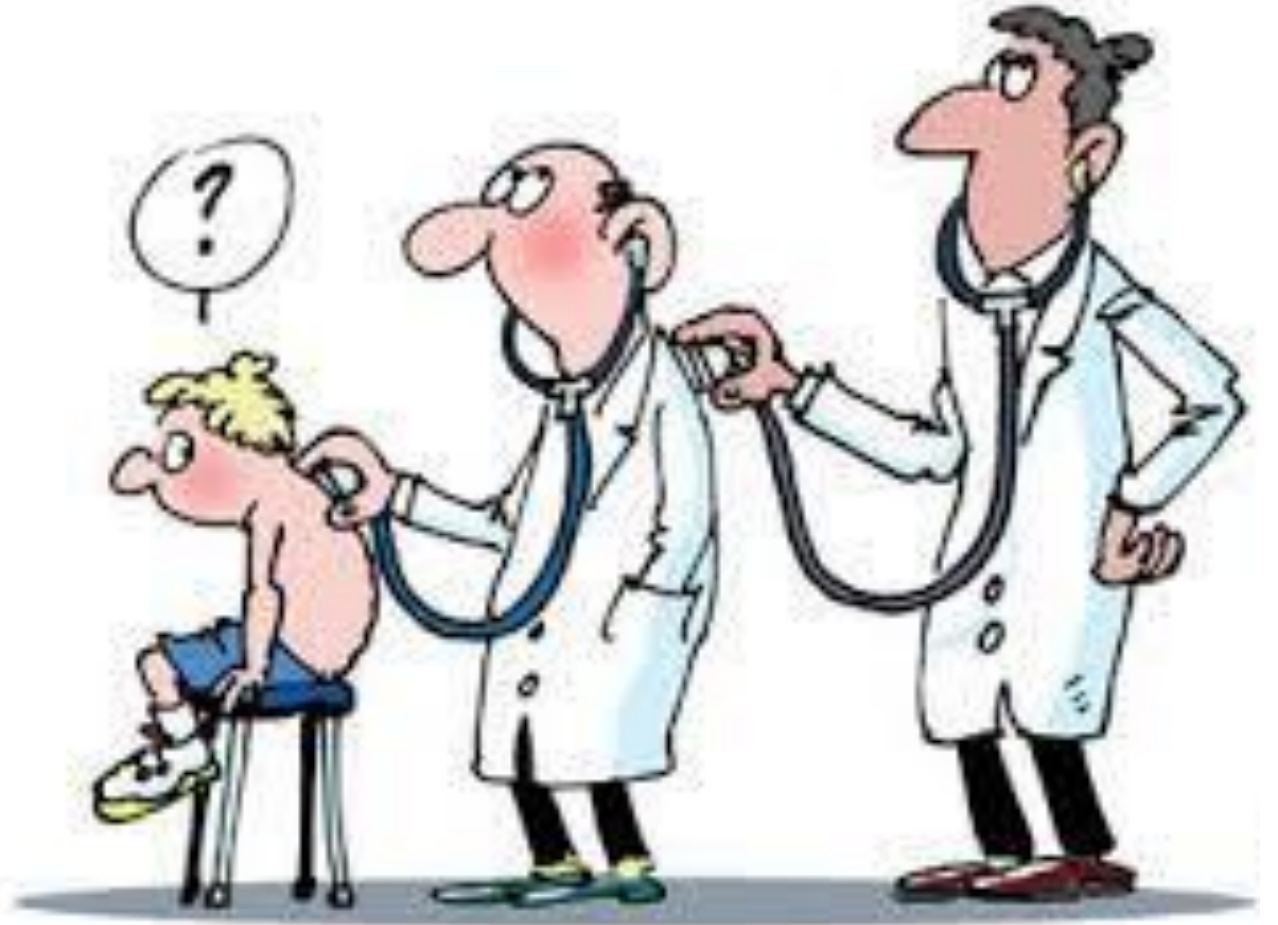
Programme de la formation

SEANCES
JOUR 1
Séance 1.1: Séance d'ouverture
Séance 1.2: Faisons connaissance
Séance 0 : Résultat du "Maturity Model"
Séance 2.1: Définition du plaidoyer
Séance 2.2: Présentation de cadre de référence du plaidoyer participatif
Séance 3.1: vision pour le changement
Séance 4.1: Sélection des sujets de plaidoyer
JOUR 2
Séance 5.1 : Identifier les détenteurs de pouvoir
Séance 6.1 : Analyse des relations de pouvoir / Identification des alliés et opposants
Séance 7.1: Établir des objectifs clairs
Séance 7.2: Identifier des messages
Séance 7.3: Définition des tactiques / activités
JOUR 3
Séance 7.4: Établissement / élaboration du plan de travail
Séance 8.1: Mettre en œuvre la stratégie – suivi et évaluation – Analyse d'impact – ajustements
Séance 9.1: Évaluation de l'atelier

Décomposition des journées
1^{ère} heure : 8 :00 à 10 :00
Pause-café : 10 :00 à 10 :15
2^{ème} heure : 10 :15 à 12 :15
Déjeuner : 12 :15 à 13 :15
3^{ème} heure : 13 :15 à 15 :15
Pause-café : 15 :15 à 15 :30
4^{ème} heure : 15 :30 à 17 :30

Séance 0 : Résultat du “Maturity Model”

- Objectifs de la séance:
- Discuter des résultats du “Maturity Model” fait en ligne avec les participants en préparation à cette formation
- Envisager les actions d’amélioration pour avancer vers la maturité





Restitution des résultats du Maturity Model du GSPS

Antsirabé 28 – 30 août 2023

Août 28-30, 2023

Objectifs de la restitution

- **Objectif général**

- Créer les bases de classification des fédérations et de leur renforcement.

- **Objectifs spécifiques**

- Initier les membres du GSPS aux notions de bases du Maturity Modèle
- Permettre aux participants de mieux connaître le niveau de développement de leur fédérations
- Permettre aux participants de mieux identifier leurs besoins en renforcement
- Mettre en place les mécanismes d'évaluation récurrents



Situons le contexte

- ✓ Frontier Health Markets Engage (FHM Engage) fournit une assistance technique
- ✓ FHM Engage vise le renforcement des acteurs économiques locaux
- ✓ Mission de FOASPS sur le renforcement des capacités sur base de son expérience.

Situons le contexte

FOASPS:

- ✓ Grant USAID
- ✓ 10 fédérations membres
- ✓ 9 subgrants
- ✓ Approche basée sur la TFC



Critères de référence TOC

1 **Gouvernance :**

Objectif : Évaluer la motivation et la stabilité de l'organisation en passant en revue ses principes directeurs et sa structure.

2 **Administration:**

Objectif : Évaluer la capacité de l'organisation à élaborer et à appliquer des politiques et des procédures, l'existence et la qualité de ses systèmes administratifs et la connaissance de ces systèmes par son personnel.

3 **Gestion des ressources humaines**

Objectif : Évaluer la capacité de l'organisation à maintenir une main-d'œuvre satisfaite et qualifiée, à gérer les opérations et le temps du personnel et à mettre en œuvre des programmes de qualité.

4 **Direction financière**

Objectif : Évaluer la qualité du système financier et des politiques et procédures de l'organisation et la connaissance du système par le personnel.

5 **Gestion organisationnelle**

Objectif : Évaluer la planification de l'organisation, la gestion des relations extérieures et de l'information et les moyens d'identifier et d'exploiter de nouvelles opportunités.

QUESTIONNAIRE



EMERGENCE

L'organisation ne dispose pas encore d'une description claire de ce qu'elle aspire à réaliser ou à devenir.

L'organisation n'a pas encore de conseil d'administration fonctionnel

STARTUP

La vision et/ou la mission sont rarement utilisées pour orienter les actions ou fixer des priorités.

Les membres du conseil d'administration sont peu nombreux, statiques et composés uniquement de personnes ayant des liens personnels.

CROISSANCE

La vision et/ou la mission sont parfois utilisées pour orienter les actions et fixer les priorités.

L'organisation a orienté ou formé le personnel aux politiques et procédures.

MATURITÉ

La vision (et/ou la mission) est utilisée de manière cohérente pour orienter les actions et fixer les priorités.

L'organisation dispose de politiques et de procédures opérationnelles complètes et appropriées.

Résultats

Tableau 2. Défis de durabilité par fédérations

Défis	Conclusion (Moyenne des notes)
❖ Élaboration d'une stratégie/plan de mobilisation des ressources	2.5
❖ Cartographie des bailleurs de fonds potentiels (cela devrait faire partie intégrante du plan de mobilisation des ressources)	2.7
❖ Stratégie/plan de développement de l'effectif	4.0
❖ Développement d'activités d'adhésion pour attirer et fidéliser les membres	3.3
❖ Soutenir les secrétariats des fédérations dans le développement de leurs opérations	2.3
❖ Appui à la création d'opportunités de partenariat avec le Gouvernement	3.3
❖ Concevoir des outils de gouvernance du Conseil et développer la capacité des membres du Conseil à jouer leurs rôles de gouvernance	3.3

Résultats

Tableau 3. Atteinte des critères organisationnels par niveau de développement

#	Fédérations	Caractéristiques du niveau émergent	Caractéristiques du niveau Start-up	Caractéristiques du niveau de croissance	Caractéristiques du niveau de maturité
1	GSPS	57%	77%	58%	16%
2	AMC-MAD	43%	53%	48%	36%
3	AMIT	10%	20%	60%	95%
4	ASCAP	65%	32%	30%	28%
5	OSTIE	0%	11%	59%	97%
6	PIFP	41%	55%	29%	22%
7	AHPM	16%	13%	58%	92%

RECOMMANDATIONS ET PROCHAINES ÉTAPES

Composantes clés à améliorer		Composantes clés à améliorer	
Émergent	Start-up	Croissance	Maturité

Séance 2.1: Définition du plaidoyer

- Objectifs de la séance:
- Cette séance permettra aux participants de :
 - S'accorder sur les notions / définitions de base des concepts comme la politique, le pouvoir, la citoyenneté et la démocratie
 - Parvenir à une compréhension partagée et une définition générale du plaidoyer



Exercice : la marche du pouvoir

• Débriefing: questions

- 1- Quel est le groupe laissé derrière ? Pourquoi ont-ils été laissés derrière ?
- 2- Comment se sont-ils sentis ?
- 3- Pourquoi le fossé entre ceux de devant, ceux du milieu et ceux de derrière est si grand ?
- 4- Pourquoi y avait-il une différence de pouvoir et d'accès au pouvoir ? Quelles sont les formes visibles, cachées et invisibles du pouvoir à l'œuvre ici ?
- 5- Est-ce que le Maire se considérait comme homme ou femme ? Et le conjoint du Maire ? Et l'infirmier ? Le Chef de Police ? Le leader tribal ? L'Enseignant de l'école primaire ? Le Ministre ? Le Chef de la radio locale ? L'étudiant récemment diplômé de l'Université ? L'Iman ? Le ministre ?
- 6- Au cours de la marche, ceux qui avançaient pensaient-ils à se retourner pour voir ce qui arrivait à ceux laissés derrière ?
- 7- Y avait-il une communication entre eux ?
- 8- Comment vous sentiez vous devant ?
- 9- Quelles responsabilités peuvent avoir ceux de devant ou du milieu ? Quels droits ont ceux laissés derrière ?



Définition du Plaidoyer : Plaidoyer Participatif

- Le plaidoyer participatif est un processus (politique) organisé impliquant des efforts coordonnés des individus, groupes de personnes et/ ou des organisations visant à changer les politiques, les pratiques, les idées, les valeurs et les relations de pouvoir qui génèrent les inégalités sociales, les préjudices et les exclusions.
- Il renforce la capacité des citoyens en tant que décideurs et favorise des institutions de pouvoir plus responsables et plus équitables

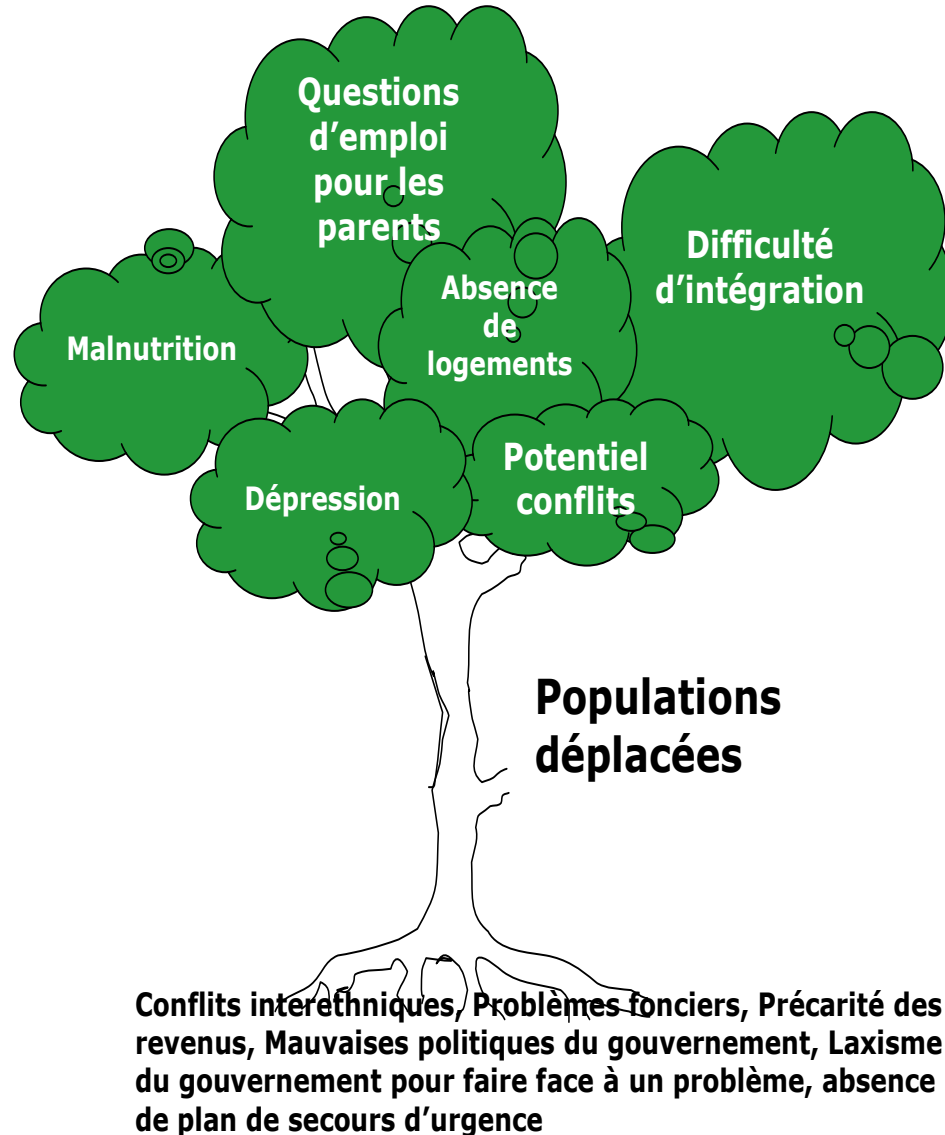


Facteurs influant une stratégie ou une campagne de plaidoyer

- **Pouvoir** : Le pouvoir est inégalement distribué. Certains individus et groupes ont un contrôle élevé sur les sources de pouvoir et d'autres ont un contrôle limité ou pas de contrôle du tout.
- **Contexte** : Chaque environnement politique est différent. Chacun présente ses opportunités et ses contraintes.
- **Temps** : Chaque moment historique présente différentes opportunités et contraintes. Les tendances économiques internationales pourraient dans un pays, restreindre ou ouvrir l'espace politique.
- **Organisation** : En adoptant une stratégie, il est important d'être conscient des forces et faiblesses de votre organisation.
- **Risques** : Toutes les stratégies ne peuvent pas être utilisées partout. En certains endroits, une action directe visant un décideur clé pourrait être politiquement dangereuse ou fragiliser le potentiel des efforts de changement à long terme.



Arbre à problèmes



Les branches et les feuilles = Les effets du problème

Le tronc = Le problème

Les racines = Les causes du problème

Causes visibles / apparentes



Causes cachées / profondes

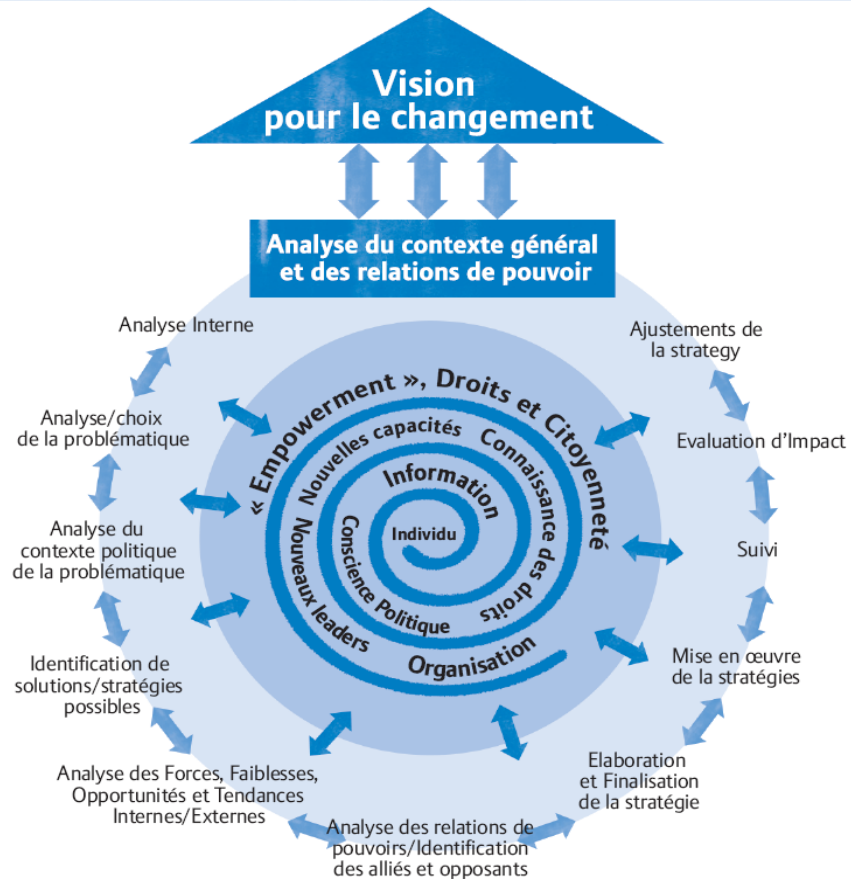
Séance 2.2: Présentation de cadre de référence du plaidoyer participatif

- Objectifs de la séance:
- Cette séance vise à:
 - Introduire le cadre de plaidoyer participatif aux participants
 - Commencer à illustrer comment le cadre intégrer le SFA, et le DCCE et comment il est en phase avec le processus de planification du CPO



Moments clés d'un processus de planification

Un Cadre pour le plaidoyer participatif



*Comprend:

• **Fixer des Objectifs Clairs**

• **Identifier les Messages**

• **Définir les Tactiques / Activités:** Recherche; supervision et suivi des groupes cibles; propositions de politique / notes de prise de position; nouvelle législation / application de la législation; litige; modèles innovants; mobilisation des groupes constitutifs; campagnes de sensibilisation / éducation; campagnes médiatiques; négociation; lobbying; alliances / coalitions; activités de protestation ou coopération; théâtre/musique/activités culturelles; utilisation de personnalités célèbres etc

• **Etablir un Plan de Travail:** Identifier les Ressources Humaines, le Calendrier, le Budget, le Financement; Plan de suivi et évaluation

• **Renforcement des Capacités:** S'assurer que ceux qui mettent en oeuvre la stratégie de plaidoyer ont les capacités et l'expertise requises pour réussir

Adapté de VeneKlasen, Lisa avec Valerie Miller. A New Weave of Power, People & Politics: The action Guide for Advocacy and Citizen Participation (2002)

- Vision pour le changement
- Evaluation personnelle et organisationnelle
- Analyse du contexte et des risques
- Identification et analyse des problèmes
- Choix des questions de plaidoyer et priorisation des stratégies possibles
- Recherche sur les politiques et la situation
- Buts et stratégies de court et long terme
- Analyse des relations de pouvoir, évaluation des forces et des intérêts en présence
- Finalisation, planification et mise en œuvre des actions et stratégies
- Mesure des progrès et ajustement des actions

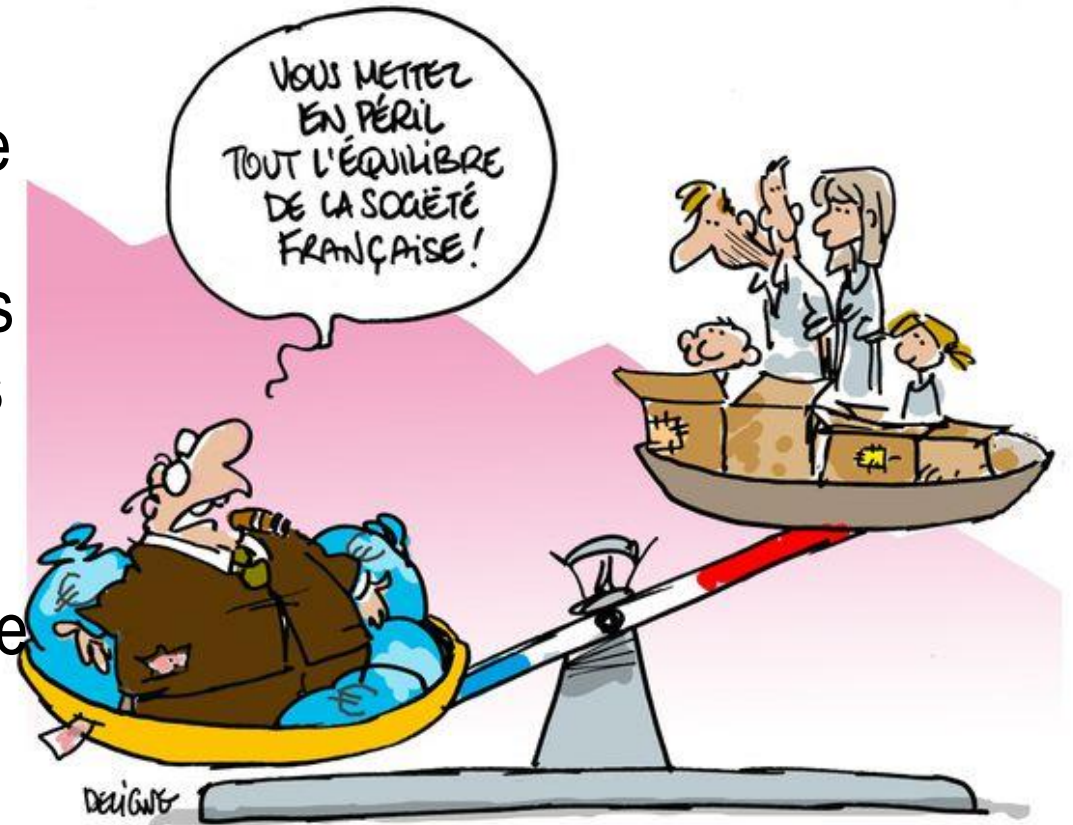
Séance 3.1: vision pour le changement

- Objectifs de la séance:
- Cette séance vise à aider les participants à :
 - Clarifier et à partager leur vision personnelle pour le changement en relation de leur préoccupation de plaidoyer

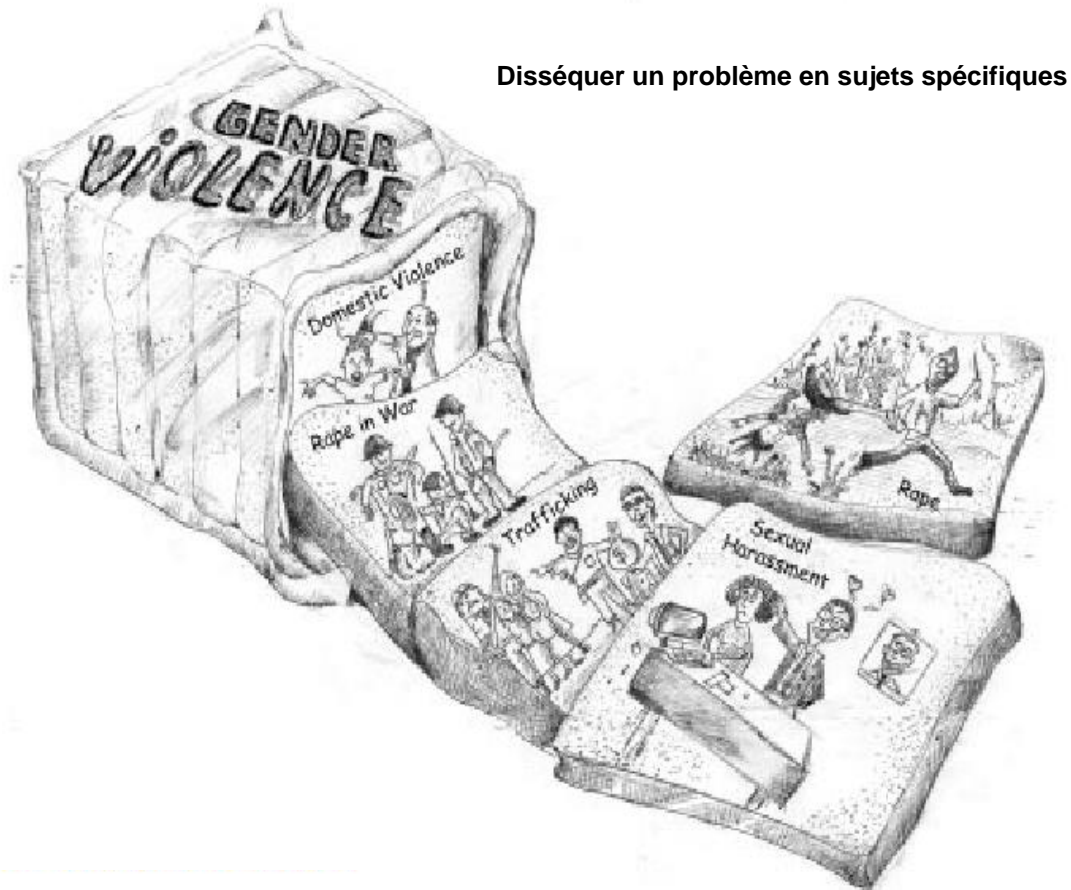


Séance 4.1: Sélection des sujets de plaidoyer

- Objectifs de la séance:
- Cette séance aidera les participants à :
 - Identifier, les préoccupations majeures de plaidoyer ;
 - Comprendre la complexité des problèmes dans leur ensemble et identifier les sujets pointus qui peuvent être l'objet de plaidoyer ;
 - Comprendre que la sélection d'un sujet de plaidoyer demande des recherches qui seront faites sans doute bien après cet atelier.



Des problèmes au sujets



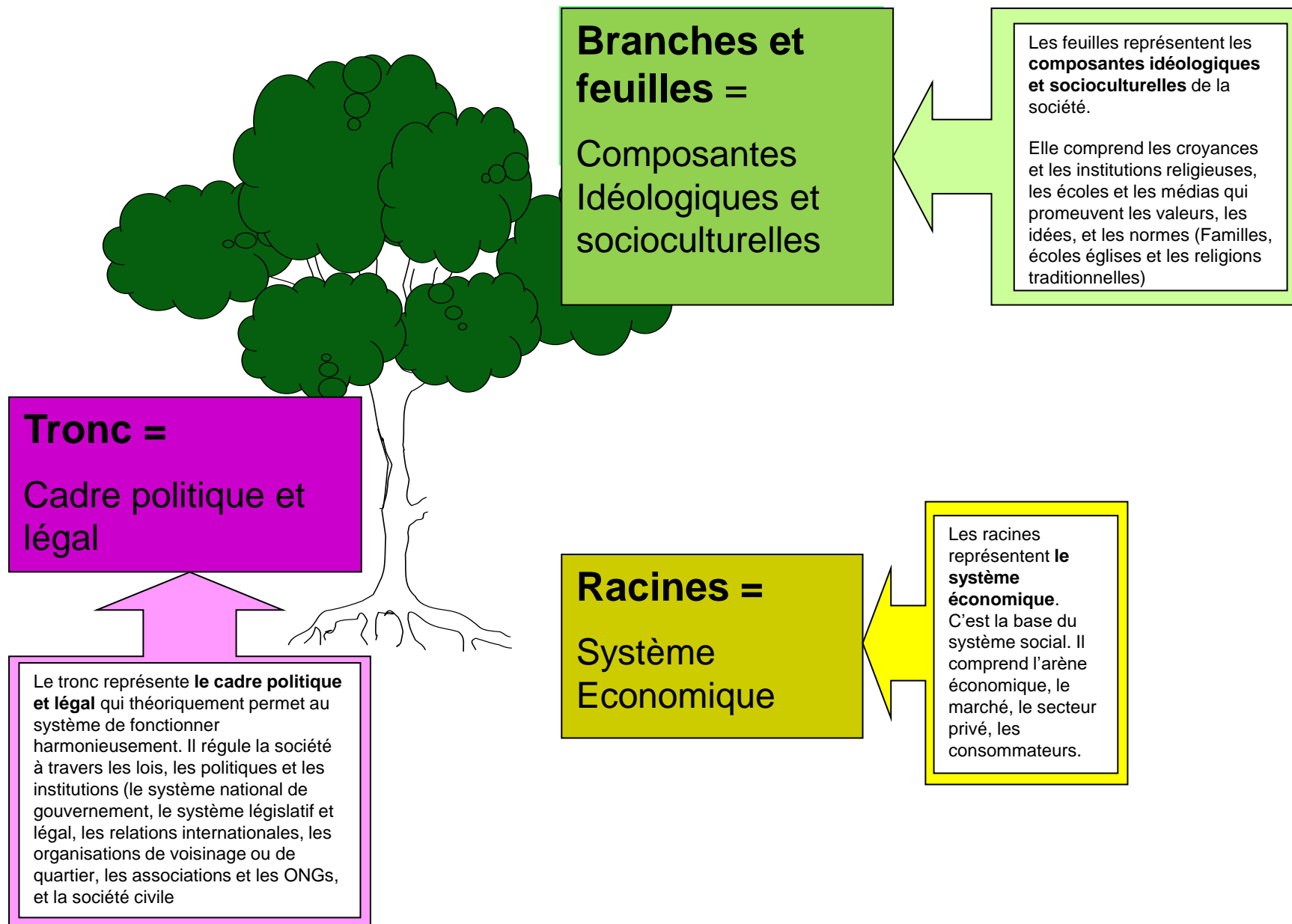
1. Obtention d'exonérations fiscales/douanières pour le secteur privé de la santé
2. Que le GSPS, soit le représentant du secteur privé de la santé au sein du comité élargie du CRSS
3. Accès de l'ensemble des structures privées du GSPS aux produits de programme du MSANP

Séance 5.1 : Identifier les détenteurs de pouvoir



- Objectifs de la séance:
- Cette séance permettra aux participants de :
 - Apprécier l'importance de l'analyse continue en relation avec les sujets de plaidoyer retenus
 - Identifier les plus puissants individus / organisations / entités en relation avec les sujets de plaidoyer retenus

L'Arbre Social



Séance 6.1 : Analyse des relations de pouvoir / Identification des alliés et opposants



- Objectifs de la séance:
- Cette séance vise à aider les participants à :
 - Commencer l'identification de décideurs significatifs en relation avec leurs sujets de plaidoyer et de les classer en alliés, opposants ou indécis
 - Évaluer leurs intérêts et pouvoirs en relation avec le sujet de plaidoyer

Séance 7.1: Établir des objectifs clairs

- Objectifs de la séance:
- Cette séance aidera les participants à :
 - Créer des buts et objectifs mesurables pour leur plan de plaidoyer
 - Commencer à élaborer le cadre logique de leur plan de plaidoyer



Cadre logique d'un plan de plaidoyer

Sujet de plaidoyer :		Messages centraux de la campagne : 1- 2- 3- 4-
Énoncé du problème :		
But :		
Objectifs : 1- 2- 3- 4- 5-	Indicateurs : 1- 2- 3- 4- 5-	Risques majeurs : 1- 2- 3- 4- 5-

Résultat 1 :							
Cible du plaidoyer	Activités	Objectifs de l'activité	Extrants / Produits (Description des changements tangibles attendus des cibles)	Personne responsable à Plan	Autres acteurs	Période - délai	Budget
	1.1.						
	1.2.						
	1.3.						
	1.4.						

Résultat 2 :							
Cible du plaidoyer	Activités	Objectifs de l'activité	Extrants / Produits (Description des changements tangibles attendus des cibles)	Personne responsable à Plan	Autres acteurs	Période - délai	Budget
	2.1.						
	2.2.						
	2.3.						
	2.4.						

Ajouter d'autres cadres pour les autres résultats et faire suivre la numérotation des activités

Séance 7.2: Identifier des messages

- Objectifs de la séance:
- Cette séance vise à :
 - Fournir quelques pistes pour créer des messages porteurs
 - Donner aux participants l'occasion de créer des messages porteurs en relation avec leurs sujets



Séance 7.3: Définition des tactiques / activités

- Objectifs de la séance:
- Cette séance aidera les participants à :
 - Articuler et bien formuler les tactiques / activités de plaidoyer
 - S'assurer que les tactiques et activités retenues dans le cadre de leur stratégie correspondent parfaitement aux résultats attendus



Séance 7.4: Établissement / élaboration du plan de travail

- Objectifs de la séance:
- Cette séance aidera les participants à :
 - Mettre en place le cadre logique de leur plan de plaidoyer
 - Faire des recommandations pour les actions de suivi devant assurer une mise en œuvre efficiente de leur campagne



Séance 8.1: Mettre en œuvre la stratégie – suivi et évaluation – Analyse d'impact – ajustements

- Objectifs de la séance:
- Cette séance vise à :
 - Réviser les dernières étapes du cadre du plaidoyer participatif et à mettre l'accent sur la place du suivi et les ajustements dans la stratégie lorsque nécessaire



Séance 9.1: Évaluation et clôture de l'atelier

- Objectifs de la séance:
 - Cette séance permettra aux participants de faire une évaluation de l'atelier en vue de contribuer à l'amélioration future du matériel
 - Cette séance visera à permettre aux participants et facilitateurs de clôturer les travaux d'une façon mémorable





Merci

Pour plus d'informations, contactez:

Nandy Beugré Goué : beugrenandy@gmail.com

Kofi Kumodzi : kofi@kumodzi.com



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

FHM
ENGAGE
Healthy Markets for
Healthy People