

Engagement du secteur privé pour la prestation de services d'implants contraceptifs

Obstacles, opportunités, recommandations et modèle d'impact



Septembre 2022

Table des matières

- 01 Acronymes
- 03 Cadrage et objectifs de la recherche
- 04 Méthodologie
- 05 Informations clés pour encadrer la plateforme
- 06 Cadre du système de marché de la santé
- 08 Aperçu des principaux obstacles à la prestation de services liés aux implants contraceptifs
- 09 **FONCTIONS DE SUPPORT:** Structures de financement défavorables
- 12 **FOURNITURE:** Manque de disponibilité des implants
- 17 **FOURNITURE et RÉGLES:** Coût unitaire élevé de l'implant
- 19 **DEMANDE:** Manque de connaissance des implants
- 23 **RÈGLES:** Cadre politique non propice
- 25 **FONCTIONS DE SUPPORT:** Manque de capacité des fournisseurs
- 30 **FONCTIONS DE SUPPORT:** Manque de prestation de services d'implants de qualité
- 33 **FONCTIONS DE SUPPORT:** Manque de coordination du secteur privé
- 39 L'importance de l'intendance gouvernementale
- 42 Recommandations: Avec l'étape suivante initiale
- 51 Modèle de décision pour la mise à l'échelle des implants dans le secteur privé
- 53 Conclusion
- 55 Références



Acronymes

BMGF Fondation Bill et Melinda Gates

CCPSH Connecteur national pour le secteur privé dans le domaine de la santé

EFPC Élargir les choix en matière de planification familiale

PF Planification familiale

IAP Clés du programme d'accès aux implants

KIIs Entrevues avec les informateurs

LARC Contraception réversible à action prolongée

MSI Marie Stopes International

MOH Ministère de la Santé

ONG Organisation non gouvernementale

PPP Partenariats public-privé

PSE Engagement du secteur privé

AQ Assurance de la qualité

RCHS Section de la santé génésique et infantile

SLA Accord de niveau de service

UHC Couverture sanitaire universelle

NU Nations Unies

OMS Organisation mondiale de la santé



Grâce au projet **Expanding Family Planning Choices (EFPC)**, Jhpiego **vis** à **maintenir la qualité de la prestation de services d'implants contraceptifs et à les développer.**

Jhpiego y parvient par:

- la surveillance de la qualité de la mise à l'échelle des implants;
- contraceptifs ; la réalisation de recherches sur les implants
- en tant que secrétariat du Groupe des opérations du Programme d'accès aux implants (PEI) et du Groupe de travail sur le retrait des implants, Jhpiego a facilité le fonctionnement de ces mécanismes importants ; et
- le développement et la documentation de l'apprentissage et des outils pour soutenir la mise à l'échelle de la qualité des implants.

La dernière décennie d'introduction et de mise à l'échelle des implants contraceptifs a été saluée comme un énorme succès de l'introduction de produits et de l'expansion du mélange de méthodes ; Cependant, **la fourniture d'implants par le secteur privé reste largement inutilisée.** Le secteur public étant essentiellement saturé, le **secteur privé** offre une **occasion unique** d'élargir la combinaison de méthodes aux utilisateurs de la planification familiale (PF) qui dépendent des canaux du secteur privé. Les données indiquent que la majorité des utilisatrices de contraceptifs réversibles à longue durée d'action (LARC) (y compris les utilisatrices d'implants contraceptifs) accèdent à la méthode de leur choix via le secteur public, avec seulement 13 % des utilisateurs d'implants utilisant le secteur privé en 2022. Avec des **variations même nominales du pourcentage de la part de marché**, la fourniture d'implants via des canaux du secteur privé pourrait entraîner **plus d'un million de nouveaux utilisateurs d'implants.**

Le projet EFPC se terminant en 2022, ainsi que des mécanismes de financement dédiés aux implants, il est utile **d'explorer les moyens** par lesquels le **secteur privé pourrait être mieux engagé en tant que partenaire dans la poursuite de l'expansion des implants contraceptifs** à l'échelle mondiale, ainsi que de modéliser l'impact des actions identifiées en termes d' **estimation des utilisateurs supplémentaires** atteints grâce à l'expansion des implants contraceptifs dans le secteur privé.

1. Weinberger, Michelle et Sean Callahan. 2017. Le secteur privé : La clé pour atteindre les objectifs de la planification familiale 2020. Résumé. Bethesda, MD: Soutenir les résultats en matière de santé grâce au projet du secteur privé, ABT Associates. <https://shopsplusproject.org/sites/default/files/resources/The%20Private%20Sector-Key%20to%20Achieving%20Family%20Planning%202020%20Goals%20%282%29.pdf>
2. Where Women Access Contraception in 36 Low- and Middle-Income Countries and Why It Matters (Où les femmes accèdent à la contraception dans 36 pays à revenu faible et intermédiaire et pourquoi c'est important.). Sarah E. K. Bradley et Tess Shiras. Santé mondiale : Science and Practice June 2022, 10(3):e2100525; <https://doi.org/10.9745/GHSP-D-21-00525>



Cadrage et objectifs de la recherche

Une recherche rapide (examen de la documentation et entretiens avec les informateurs clés) a été menée entre juin et juillet 2022 pour répondre aux trois questions clés suivantes :

- 1 → Quels sont les obstacles à une participation efficace du secteur privé en tant que partenaire dans la prestation de services d'implants contraceptifs?
- 2 → Comment les partenaires de mise en œuvre, les donateurs, les gouvernements et les autres parties prenantes peuvent-ils aider à surmonter les obstacles à l'entrée du secteur privé dans la prestation de services d'implants contraceptifs?
- 3 → Comment l'engagement du secteur privé pour la prestation de services d'implants contraceptifs pourrait-il avoir un impact sur les utilisateurs de planification familiale et/ou l'adoption des implants contraceptifs?



Méthodologie

Examen rapide de la documentation

- Critères de recherche développés ¹
- Au total, 31 documents examinés par des pairs et de la documentation de la littérature grise ont été extraits. Au total, 5 articles évalués par des pairs et 7 documents de littérature grise ont été examinés et classés par ordre de priorité et pour analyse

Entretiens auprès d'intervenants clés (KII)

- Une liste d'informateurs clés a été élaborée pour solliciter leurs commentaires, et un guide d'entrevue a été élaboré pour encadrer les questions de manière cohérente
- Au total, 7 KII ont été menés avec des donateurs, des partenaires de mise en œuvre et d'anciens prestataires de soins de santé.
- Tous les KII ont été enregistrés et transcrits pour l'analyse des données.

Analyse de données

Les résultats ont été rassemblés et analysés pour éclairer l'élaboration de projets de recommandations visant à élargir la prestation de services d'implants contraceptifs dans le secteur privé.

1. **Critères de recherche** : Portée : 2012-2022 (période de 10 ans) ; Région/Pays : Tous ; Termes de recherche : Contraceptifs réversibles à action prolongée (LARC), Implant contraceptif, Secteur privé, Défi et/ou opportunité, Meilleures pratiques et/ou leçons apprises, Prestation de services, Fournisseur ou prestation, Couverture/portée, Faisabilité, Impact sur la santé, Durabilité, Coût, Marché, Produit, introduction de la méthode, Jadelle et/ou Levoplant et/ou Implanon et/ou Nexplanon et/ou Implanon NXT. Sources : PubMed et Google Scholar ont été utilisés pour examiner et extraire des articles évalués par des pairs. Les sites Web organisationnels ont été utilisés pour examiner et extraire la littérature grise

Informations clés pour encadrer la plateforme

- **Les constatations tirées** de l'**examen rapide de la documentation** sont de nature plus granulaire et mettent en évidence les mesures qui pourraient être prises pour éliminer les obstacles identifiés.
- Les entrevues avec les **informateurs clés** ont généré des **observations et des conseils plus stratégiques** avec un thème récurrent que le **marché actuel des implants contraceptifs est construit pour la fourniture du secteur public avec une dépendance au financement des donateurs** et ne commence pas à répondre aux besoins du secteur privé.
- Ces différentes sources de données ont conduit à une **tension** entre la **reproduction de pratiques éprouvées qui perpétuent la structure du marché existant**, ou la **recommandation d'un changement d'ordre supérieur** pour créer les conditions nécessaires pour engager le secteur privé dans la prestation de services d'implants contraceptifs.
- Par exemple, les structures de financement défavorables constituent un obstacle identifié, l'une des meilleures pratiques identifiées pour remédier à cet obstacle étant d'accroître l'accès du secteur privé aux implants subventionnés ; cependant, cette « pratique exemplaire » perpétuerait la dépendance à l'égard du financement des donateurs, compromettant ainsi la durabilité et ne servirait donc pas l'objectif déclaré d'engager le secteur privé dans la prestation de services d'implants contraceptifs, de manière durable.

“
"Si vous faites toujours ce que vous avez toujours fait,
vous obtiendrez toujours ce que vous avez toujours obtenu"
”



Cadre du système de marché de la santé :

Un cadre pour comprendre un marché de la santé

- Pour encadrer les conclusions de l'analyse, nous avons adopté le cadre du système de marché de la santé (illustré sur la diapositive suivante), élaboré par The Springfield Centre (2015).
- Ce cadre englobe l'éventail des intervenants et des fonctions du marché qui ont une incidence sur un système de marché de la santé donné.
- Les parties prenantes comprennent à la fois le gouvernement, d'autres autorités ainsi que les acteurs du marché de la production à l'utilisation - des fabricants à l'utilisateur final et tous les acteurs du marché entre les deux.
- Ce cadre fournit un moyen de comprendre la nature interdépendante des questions ayant une incidence sur un marché de la santé, ce qui souligne la nécessité d'adopter une approche holistique pour éliminer les obstacles dans le système de marché de la santé.

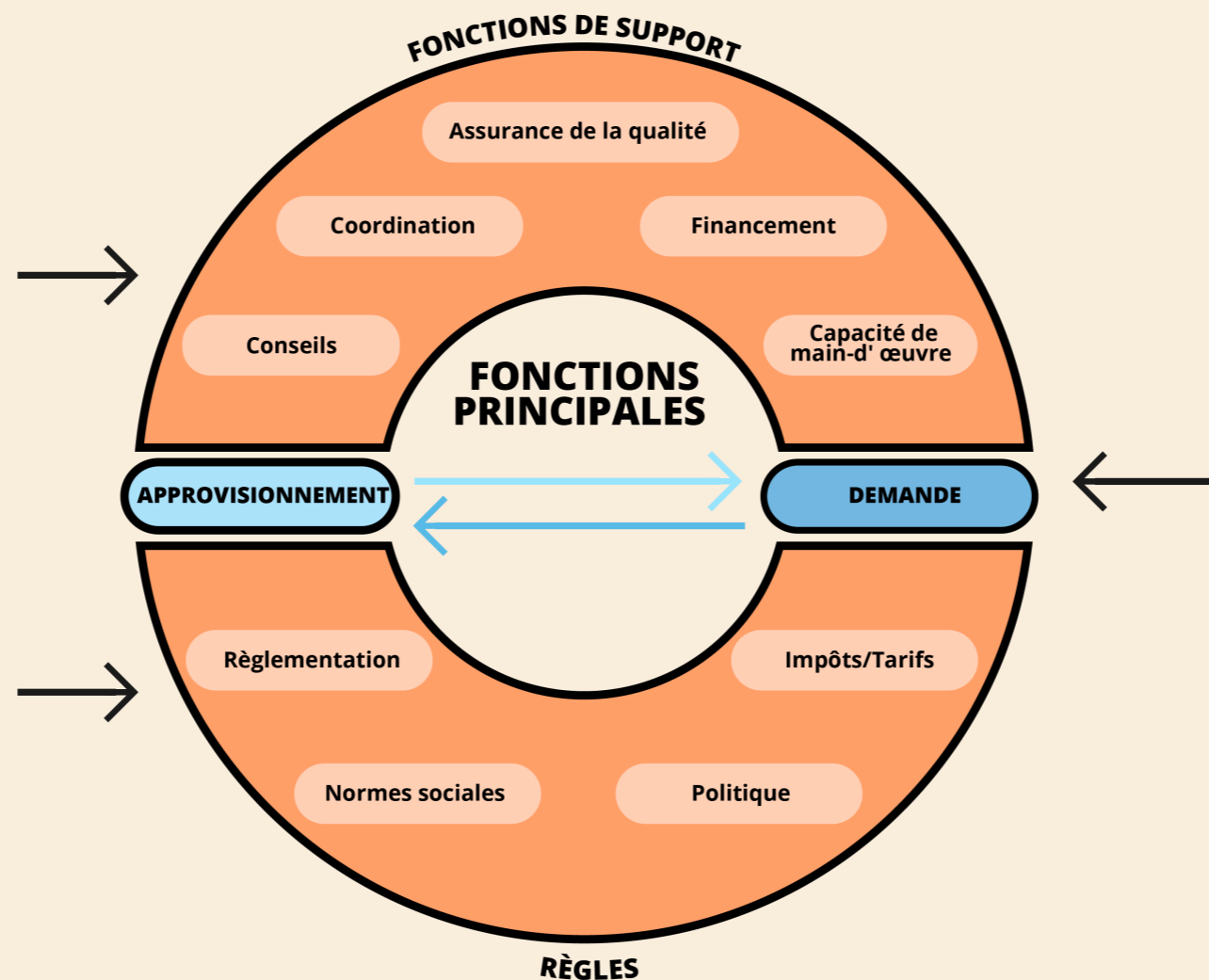


Cadre du système de marché de la santé

INTENDANCE GOUVERNEMENTALE

Influencer les parties prenantes

- Gouvernement
- Donateur
- Organismes de réglementation
- Organismes de financement
- Communauté

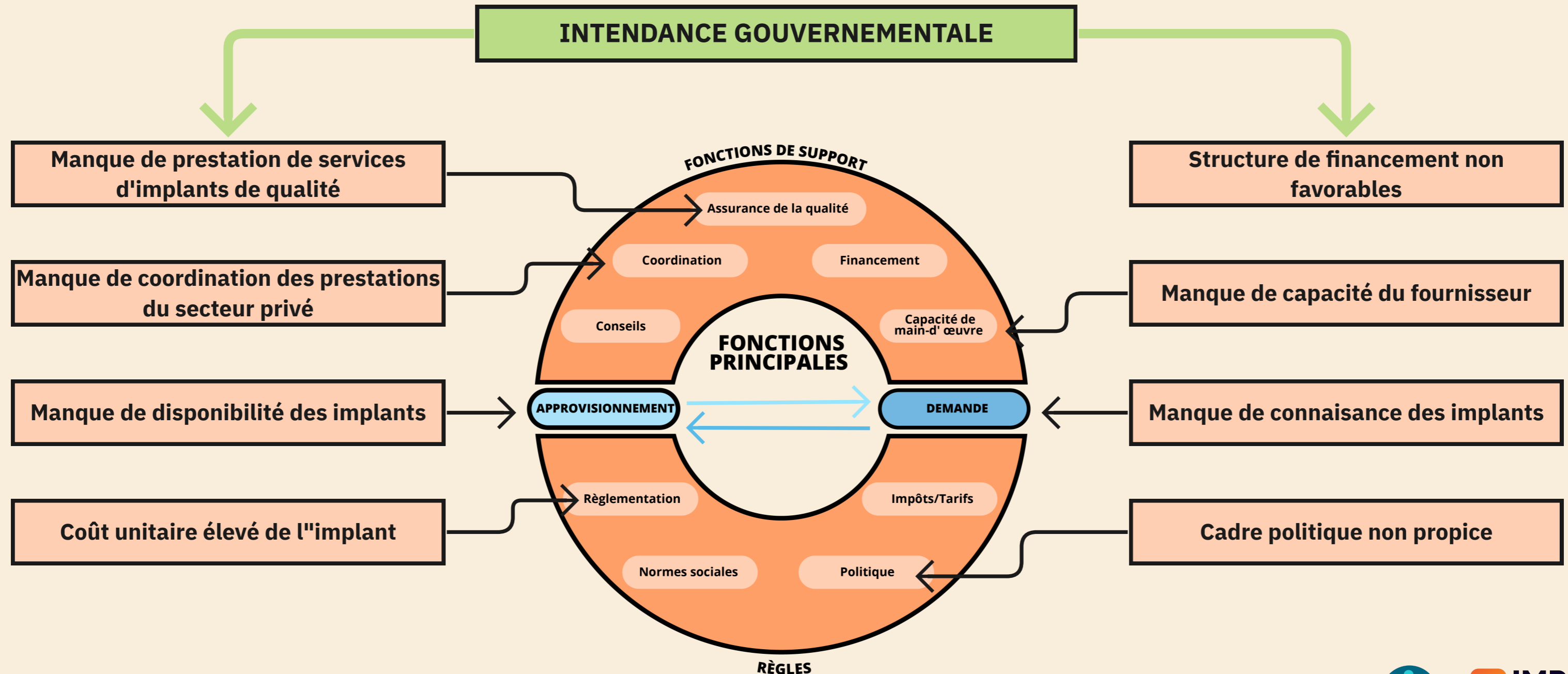


Production pour utiliser les parties prenantes

- Fabricants
- Importateurs
- Prestataires de services
- Détaillants
- Consommateurs

Source :The Springfield Centre (2015) The Operational Guide for the Making Markets Work for the Poor (M4P) Approach, 2e édition financée par la DDC et le DFID

Aperçu des principaux obstacles à la prestation de services liés aux implants contraceptifs



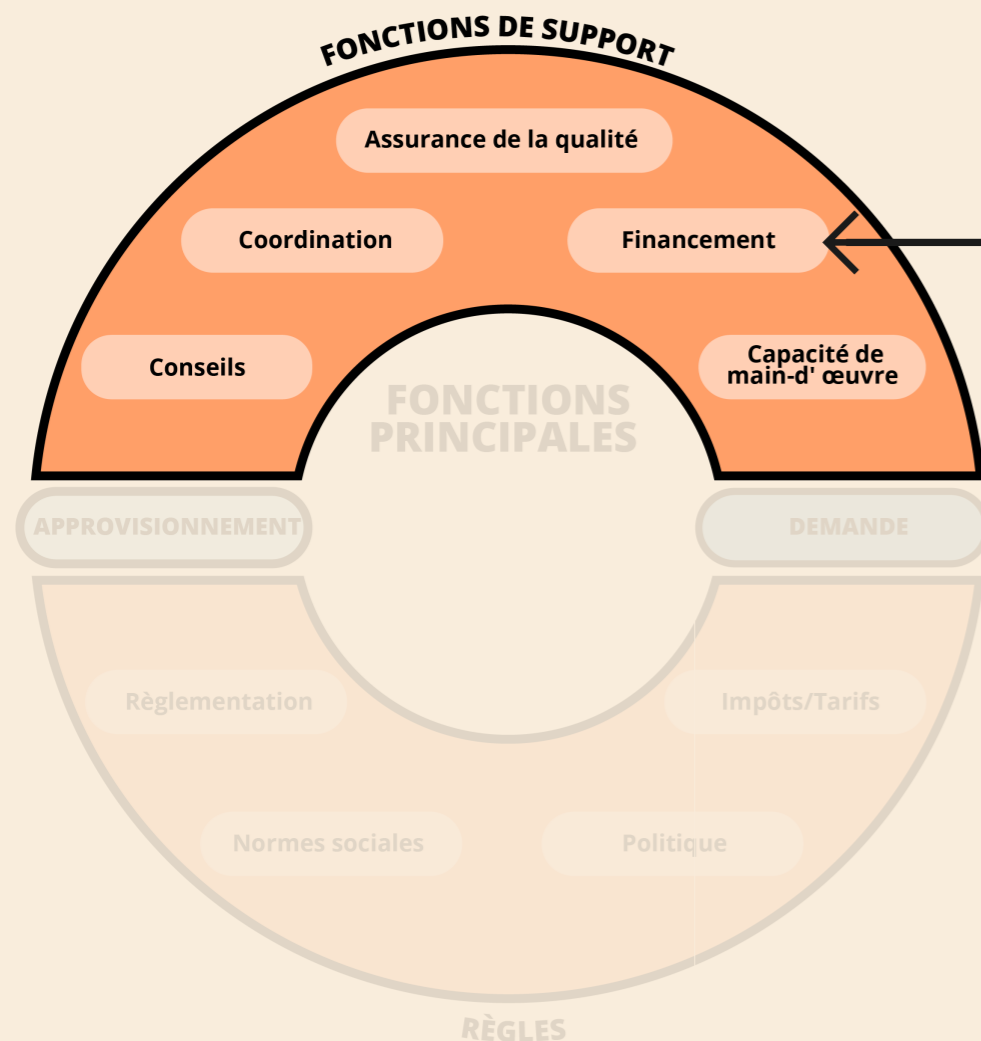
FONCTIONS DE SUPPORT

Structures de financement non favorables

INFORMATIONS CLÉS : Travailler en étroite collaboration avec le secteur privé pour développer une structure de financement mutuelle qui s'attaque aux barrières de prix et augmente l'accès à l'approvisionnement en implants

9

INTENDANCE GOUVERNEMENTALE



- Des structures de financement non favorables, telles que celles où les implants ne peuvent pas être achetés à un prix abordable par des prestataires privés et/ou sont fournis gratuitement ou à un prix réduit dans le secteur public, peuvent dissuader le secteur privé de proposer des implants.¹
- Les bailleurs de fonds et les gouvernements devraient collaborer avec le secteur privé pour identifier et établir des opportunités mutuellement bénéfiques afin de s'attaquer aux barrières de prix et d'accroître l'accès aux produits de base.²

1. Les résultats sont reflétés dans les entrevues avec les informateurs clés

2. Callahan, Sean et Jeanna Holtz. 2021. Partenariats public-privé pour les produits de planification familiale. Résumé. Rockville, Maryland : Soutenir les résultats en matière de santé grâce au projet du secteur privé plus, ABT Associates.



Vision d'expert sur les structures de financement non favorables

Exclusion dans l'ensemble d'avantages :

Inclure les contraceptifs dans les régimes nationaux d'assurance maladie.

« Les contraceptifs ne sont généralement pas inclus dans un ensemble de prestations ou une assurance maladie avec lesquels les fournisseurs privés sont contractés, il n'y a donc aucun moyen pour la personne moyenne de se rendre chez un fournisseur privé et de se permettre la méthode »

- Partenaire de mise en œuvre

Forte dépendance à l'égard des donateurs et des subventions :

Cela ne favorise pas des structures de prix viables pour le secteur privé.

« Retirer une partie de cette subvention, permettre à un marché de niveau intermédiaire de se développer avec un produit à prix raisonnable. Vous n'allez utiliser un implant qu'une fois tous les 3 ans, beaucoup de gens paieraient 50 \$ pour cela, mais en fait, si vous regardez le nombre de personnes qui seraient disposées à être protégées pendant 3 ans, ce n'est pas irréaliste. Tant que l'autre option existe, qui est de ne rien payer à la clinique publique, personne ne va payer 50 \$ »

- Partenaire de mise en œuvre

Offre limitée avec conditions non favorables :

Avec un approvisionnement limité, le secteur privé a besoin d'accéder aux implants par le biais du secteur public. Cependant, cela impose fréquemment des conditions au secteur privé, telles que la fourniture d'implants gratuitement ou pour un coût non rentable, qui a une incidence négative sur toute analyse de rentabilisation du secteur privé.

« S'il est difficile d'obtenir le produit, cela signifie que vous devez travailler avec le secteur public et qu'il y a une surveillance de ce que vous facturez. Dans certains districts, vous n'êtes même pas autorisé à facturer du tout, pourquoi feriez-vous cela ? Donc, c'est une question d'incitations pour le secteur privé qu'il s'agit vraiment. »

- Partenaire de mise en œuvre



Action Possible:

Mettre en œuvre des accords de niveau de service (SLA) entre les fournisseurs privés et les fournisseurs publics, associés à l'élaboration d'une stratégie de financement de la santé à long terme.

Acteur principal :

Gouvernement

Acteur(s) de soutien :

Donateur

Organismes de financement

En Tanzanie, dans le cadre des accords de niveau de service conclus entre les établissements privés et les autorités au niveau des districts, les prestataires privés ont eu accès gratuitement à un approvisionnement fiable en implants, ainsi qu'à un soutien technique et à du personnel provenant d'établissements publics, sous réserve que les prestataires privés reçoivent une formation et soient certifiés.

Cet ans dépendait également du respect par les prestataires des normes de qualité des soins, des frais de service négociés, des visites de supervision et des rapports de routine sur les services. Il a toutefois été noté que l'accès à des produits gratuits dans le cadre des accords de niveau de service faisait pression sur les fournisseurs privés pour qu'ils ne facturent pas de frais, ce qui n'était pas viable. Aller de l'avant, en déterminant des plafonds de prix appropriés pour ces services dans le secteur privé, ainsi qu'en s'éloignant du financement des donateurs et en mettant en œuvre une stratégie nationale de financement de la santé à long terme, telle qu'un système d'assurance maladie qui finance les services essentiels de PF, pourrait inciter davantage les fournisseurs privés à offrir des implants.¹

“

“Augmenter ou intégrer plus complètement la planification familiale dans les programmes de prestations, intensifier la sous-traitance de prestataires privés avec ces programmes, puis augmenter la couverture de la population comme cela, je pense que c'est si important”

- Partenaire de mise en œuvre

”

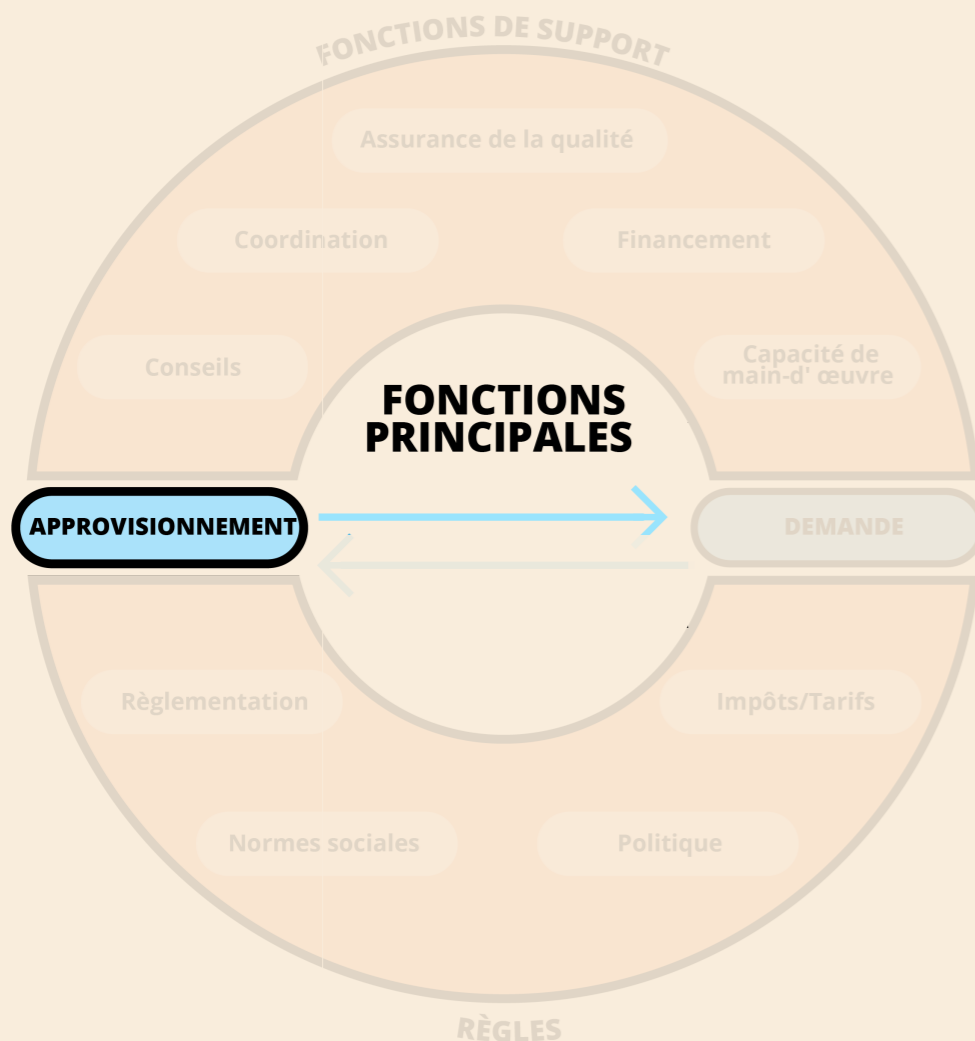
1. Françoise Armand, April Warren et Sia Louise Shayo.2021. Améliorer l'accès aux implants par le secteur privé :Leçons apprises de la Tanzanie.Rockville, Maryland : Soutenir les résultats en matière de santé grâce au projet du secteur privé plus, ABT Associates.



Manque de disponibilité des implants

INFORMATIONS CLÉS : La mise en œuvre des efforts visant à renforcer la chaîne d'approvisionnement du secteur privé devrait se concentrer sur la mise en place de structures de financement durables qui soutiennent l'accès des acteurs du secteur privé aux implants

INTENDANCE GOUVERNEMENTALE



- Une chaîne d'approvisionnement robuste pour le LARC est essentielle pour permettre aux femmes d'accéder à leur méthode préférée, telle qu'un implant, compte tenu de ses avantages protecteurs à long terme et de son insertion moins invasive. Actuellement, une telle chaîne d'approvisionnement n'existe pas pour le secteur privé dans la plupart des pays, en dehors d'une franchise sociale.
- Pour garantir une chaîne d'approvisionnement solide, il est essentiel de mettre en place des structures de financement durables pour aider le secteur privé à pénétrer le marché des implants.
- De multiples mesures à utiliser, individuellement ou en parallèle, pour renforcer la chaîne d'approvisionnement des implants, notamment : relier les fournisseurs du secteur privé à des produits plus abordables grâce à des partenariats public-privé ou à des modèles de franchise sociale¹ et à une intendance proactive de la chaîne d'approvisionnement du secteur privé par le gouvernement.

1. Duvall et al. 2014. Scaling up delivery of contraceptive implants in subSaharan Africa: operational experiences of Marie Stopes International, Global Health Science Practice, 2(1).
<https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/25276564/>

Vision d'experts sur la disponibilité des implants

Aucune incitation financière : Pour les fournisseurs privés, l'accès à des produits gratuits du secteur public est assorti de conditions, telles que la fourniture de l'implant gratuitement ou moyennant des frais minimes, qui ne sont pas rentables pour le secteur privé. Cela empêche le secteur privé d'accéder aux implants lorsqu'il n'y a pas d'analyse de rentabilisation pour le faire ou lorsqu'il y a une faible demande de la part des consommateurs.

Aucune analyse de rentabilisation: Il n'y a pas eu d'analyse de rentabilisation valable pour la prestation de services par le secteur privé.

Réglementation des génériques: Il n'y a que trois fabricants d'implants de qualité assurée. Les implants génériques qui sont fabriqués à moindre coût peuvent créer un marché avec des coûts et des structures de coûts plus bas qui sont plus viables pour le secteur privé et permettent au secteur privé de réaliser des bénéfices de manière plus durable.

« **Aucune incitation, aucune stratégie de sortie, aucun moyen de construire une marque et d'investir mon propre argent pour construire cette marque, si cette équité va être anéantie par le secteur public et un donateur avec une plus grande capacité à mettre plus de produit dans l'espace** »
- Distributeur

« **Nous avons examiné quelle pourrait être l'alternative dans le secteur privé... Il n'y avait littéralement aucun intérêt parce qu'ils diront : « D'accord, alors qui va payer pour cela ? » Si vous avez un donateur, payez-le, vous êtes de retour à la case départ. Si vous voulez que ce soit privé, durable, alors vous dites, eh bien, vous allez facturer des frais et ensuite vous devez regarder s'il y a un appétit pour les fournisseurs privés de payer pour la formation et les implants. L'analyse de rentabilisation n'est pas là** »
- Partenaire de mise en œuvre

« **Si j'essaie d'imaginer à l'avenir, nous essayons de mettre un autre fabricant d'implants génériques [sur le marché] parce qu'il y en a d'autres dans le monde, ils ne sont tout simplement pas assurés de la qualité. Il y en a en Chine, ... certains en Indonésie, ... qui fabriquent à un coût inférieur à ce que [fabricant] fait** »
- Partenaire de mise en œuvre



Vision d'expert sur la disponibilité des implants

Historique de la fourniture gratuite d'implants :

Les efforts de longue date visant à améliorer l'accès des femmes aux implants se sont concentrés sur la fourniture gratuite d'implants dans le secteur public, ce qui laisse peu de demande pour les services d'implants dans le secteur privé.

« On a l'impression que les implants sont davantage un produit du secteur public ou du ressort des fournisseurs publics et qu'ils ne le voient pas comme quelque chose auquel ils peuvent accéder dans le secteur privé »

- Partenaire de mise en œuvre

« Une grande partie de l'attention des donateurs a porté sur l'introduction d'implants dans le secteur public. Quand ils ont parlé au secteur privé, il était vraiment axé sur les ONG, et le franchisage social et les fournisseurs commerciaux à but lucratif plus larges ont été laissés de côté de ces efforts. Cela limitait leur accès au produit lui-même. Cela a également limité leur capacité à accéder aux formations »

- Partenaire de mise en œuvre

Exclusion des acteurs du secteur privé :

L'introduction d'implants par les donateurs s'est largement concentrée sur le secteur public, laissant les fournisseurs commerciaux à but lucratif en dehors de ces efforts. Par exemple, les fournisseurs privés peuvent être exclus des exercices nationaux de quantification ou les défis de l'expérience en matière de déclaration des services d'implants par le biais des systèmes nationaux, entraînant des lacunes dans la quantification et les ruptures de stock régionales et nationales dans le secteur privé.

« L'écosystème n'aide pas le secteur privé à développer des méthodes à long terme. À partir du fabricant, le secteur commercial, même jusqu'aux consommateurs. La demande n'est pas dictée par le consommateur, mais plutôt par le gouvernement. Le Gouvernement encourage le secteur privé à fournir des produits de base gratuits ou subventionnés dans le secteur privé, afin d'atteindre le plus grand nombre possible de femmes [...] Mais cela tue ensuite le secteur privé parce que le gouvernement dit : « C'est un bien public, les implants ne devraient pas être vendus, nous les donnons gratuitement. »

- Partenaire de mise en œuvre



Action possible:

Accroître l'intendance gouvernementale pour coordonner les efforts visant à établir une chaîne d'approvisionnement de haute qualité pour le secteur privé.

Acteur principal:

Gouvernement

Acteur(s) de soutien :

Organismes de réglementation

Organismes de financement

Donateur

Fabricants

Distributeurs

Revendeurs

Au Kenya, le secteur privé représente près de 40 % du marché de la planification familiale. Dans le but de s'assurer que le secteur privé a accès à des produits abordables et de haute qualité, le gouvernement a dirigé des efforts pour établir un partenariat public-privé afin de permettre aux fournisseurs du secteur privé d'accéder gratuitement ou à moindre coût à des produits gérés par le gouvernement. Les établissements privés devaient être inscrits sur la liste principale des établissements du gouvernement et soumettre des rapports via le système d'information de gestion du gouvernement pour ramasser leurs commandes dans leur magasin médical national. Le Kenya s'emploie à renforcer les structures nationales de financement des soins de santé afin d'améliorer le marché privé pour les soins de longue durée et d'abandonner les produits de base financés par les donateurs.¹

“

“Dans[pays supprimé], nous avons mis en place des partenariats [public-privé] ou les fournisseurs privés ont accès aux produits donnés ou achetés publiquement pour aider à surmonter les obstacles de la chaîne d'approvisionnement et à réduire les coûts”- Partenaire de mise en œuvre

REMARQUE: Il s'agissait d'une stratégie à court terme visant à aider le secteur privé à commencer à offrir des implants. Une approche stratégique à long terme pour la chaîne d'approvisionnement privée en implants est nécessaire, y compris la réduction des coûts dans le secteur privé.

”

1. Callahan, Sean et Jeanna Holtz. 2021. Partenariats public-privé pour les produits de planification familiale. Résumé. Rockville, Maryland : Soutenir les résultats en matière de santé grâce au projet du secteur privé plus, ABT Associates.



Action Possible:

Recruter des fournisseurs privés au réseau de franchise sociale pour tirer parti de l'accès à une chaîne d'approvisionnement fiable et plus abordable pour les implants et les consommables associés

Acteur principal:

Gouvernement

Acteur(s) de soutien :

Organismes de réglementation

Organismes de financement

Donateur

Fabricants

Distributeurs

Revendeurs

Dans 12 pays d'Afrique sub-saharienne, des fournisseurs du secteur privé ont rejoint Blue Star, le réseau de franchise sociale de Marie Stopes International (MSI). Ces fournisseurs du secteur privé ont pu bénéficier de l'accès à une chaîne d'approvisionnement fiable et plus abordable pour les implants et les consommables associés. Cela a conduit 78 % des clients des méthodes permanentes et à action prolongée Blue Star (LAPM) à choisir les implants comme méthode de PF préférée.¹

“

"Aider le programme de planification familiale à prendre de l'ampleur et offrir des services à des prix abordables [...] MSI facilite l'accès à des implants de haute qualité (et à d'autres produits services franchisés fournis) de deux manières [...] soit fournir ces implants à un prix réduit, soit négocier l'accès à des produits mis en commun au niveau national au nom des franchisés"

S. Duvall et al.

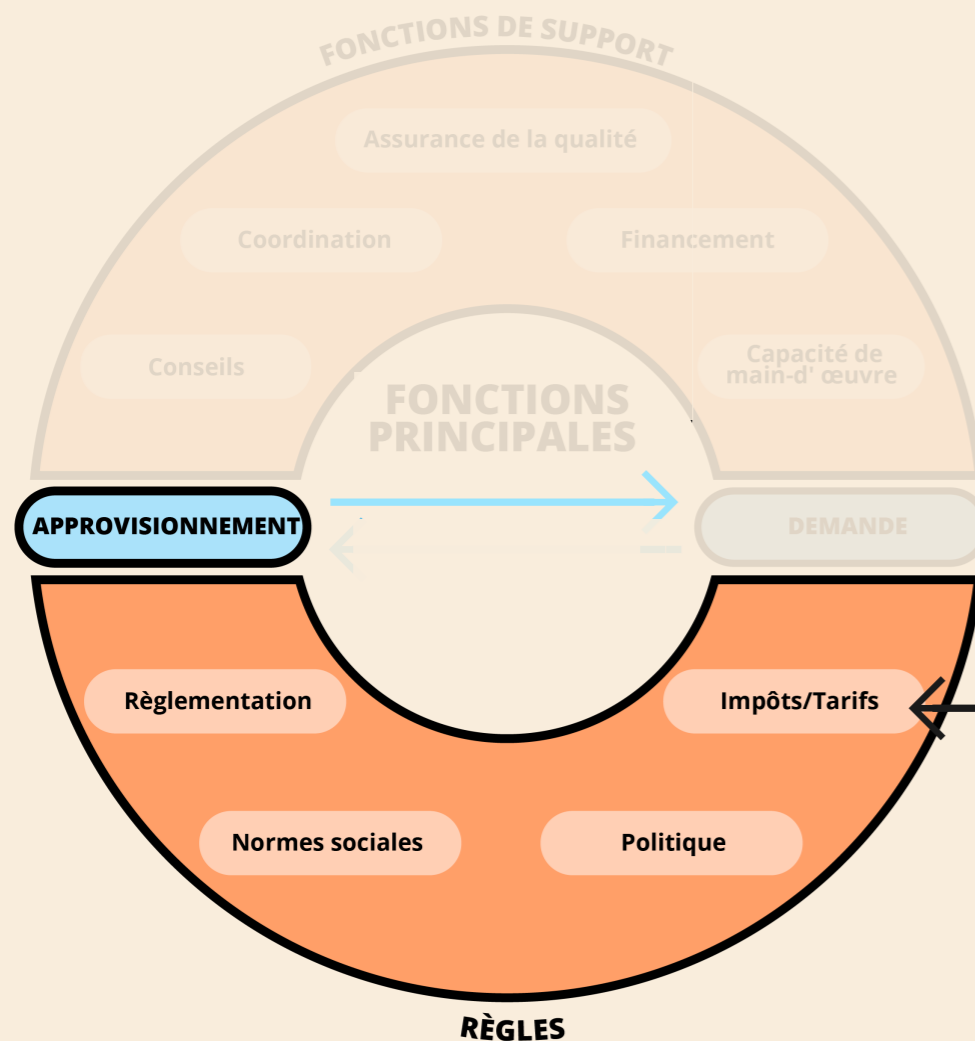
”

1.Duvall et al.2014.Scaling up delivery of contraceptive implants in subSaharan Africa: operational experiences of Marie Stopes International, Global Health Science Practice, 2(1)
<https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/25276564/>



INFORMATIONS CLÉS: L'identification de modèles de financement pour rendre les implants plus abordables pour le secteur privé peut soutenir l'élaboration d'une analyse de rentabilisation pour l'engagement

INTENDANCE GOUVERNEMENTALE



- Le prix des produits d'implantation est prohibitif et/ou dissuade les fournisseurs du secteur privé d'offrir ce service, en particulier dans le contexte de la fourniture gratuite du secteur public. Cela se traduit par un manque d'approvisionnement abordable.^{1, 2}
- Des solutions durables permettant au secteur privé de la santé d'accéder à des implants abordables sont nécessaires pour que le secteur privé puisse exploiter pleinement son potentiel en matière de pose d'implants.³
- Grâce à une intendance gouvernementale proactive, le gouvernement peut diriger les efforts de plaidoyer en partenariat avec d'autres pour réduire les coûts unitaires.³

1. Callahan, Sean et Jeanna Holtz. 2021. Partenariats public-privé pour les produits de planification familiale. Résumé. Rockville, Maryland : Soutenir les résultats en matière de santé grâce au projet du secteur privé plus, ABT Associates.

2. Les résultats sont reflétés dans les entrevues avec les informateurs clés

3. Braun & Grever. 2020. Renforcement de l'accès aux implants : A Summative Evaluation of the Implants Access Program, Global Health Science Practice, 8(2). <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC7326518/pdf/GH-GHSP200015.pdf>

Vision d'expert sur le coût des implants dans le secteur privé

Produits gratuites dans le secteur public :

La chaîne d'approvisionnement existante est construite pour le secteur public où les implants sont distribués gratuitement. Cela désincite le secteur privé à acheter des implants pour la livraison et sape la capacité du secteur privé à faire un profit raisonnable.

Coûts associés :

Les coûts de pose d'implants, y compris le temps consacré à la formation et à l'équipement, ne sont pas rentables pour les fournisseurs privés. Le prix unitaire élevé des implants est également associé à d'autres frais tels que le transport, le dédouanement, les douanes, les taxes à l'importation et les droits.

Pas de prix moyen :

Les implants sont fournis gratuitement, à bas prix ou sont très chers. Il n'y a pas de prix moyen qui puisse être plus faisable pour le secteur privé.

«*« L'IAP a complètement changé la donne. Mais le corollaire de cela est qu'il n'y a pratiquement aucune demande pour cela à n'importe quel prix commercialement parce qu'il est si facile à trouver dans le secteur public, pourquoi quelqu'un paierait-il pour cela ?*

- Partenaire de mise en œuvre

« *Une partie de cela dépend de nous, en tant que personnes de la chaîne d'approvisionnement, pour répondre à une partie de cela. Il appartient à la communauté de plaider de faire pression auprès des gouvernements pour réduire les taxes sur les médicaments essentiels, comme les droits d'importation »*

- Partenaire de mise en œuvre

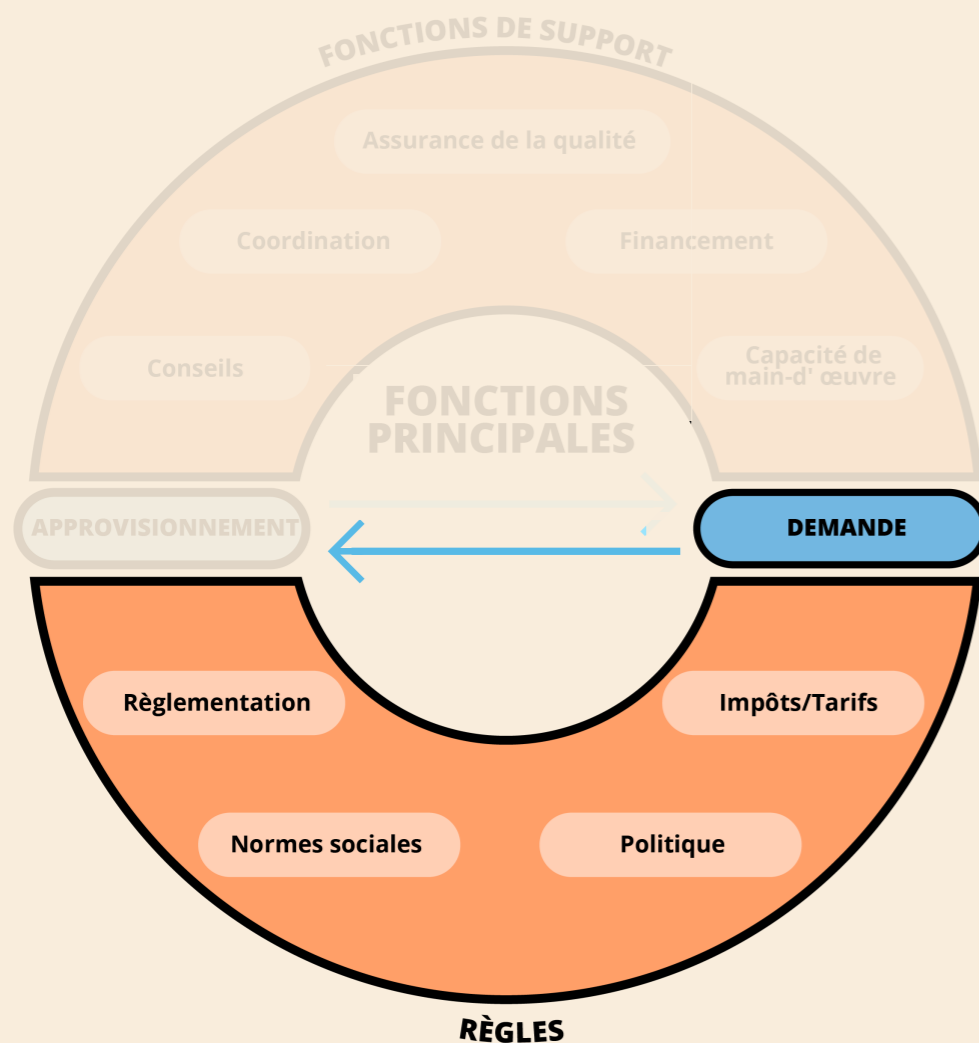
« *Il est préférable de travailler avec le fabricant qui a un coût et une structure de coûts très faibles, de sorte qu'ils ne cherchent pas à réaliser de gros bénéfices de manière durable. Cela devient un véritable marché pour eux. Ils peuvent le faire pour 10 \$, il finit peut-être à 30 \$ dans la pharmacie, mais il est toujours viable. C'est cher et c'est toujours mieux que 100 \$. Donc, je pense qu'aller là où le prix moyen pourrait être, est possible parce que pour le moment, nous n'avons pas le milieu, vous avez soit gratuit ou très bas, bas ou très cher. »*

- Partenaire de mise en œuvre

Manque de connaissance des implants

INFORMATIONS CLÉS : La création intentionnelle de la demande d'implants, y compris par le biais de canaux du secteur privé, peut à son tour augmenter la demande du marché

INTENDANCE GOUVERNEMENTALE



- Pour répondre à la disponibilité, l'offre et la demande doivent être traitées, idéalement simultanément.
- La demande pour la prestation de services d'implant dans le secteur privé est faible, ce qui limite considérablement l'analyse de rentabilisation pour le secteur privé de choisir de fournir ce service.
- En sensibilisant le grand public aux avantages de la PF, y compris les LARC, il est possible d'améliorer les connaissances sur la PF, de s'attaquer aux mythes et aux idées fausses et aux normes sociales et culturelles. Cela permet un choix éclairé des options contraceptives disponibles, augmentant la demande globale et la croissance du marché.^{1,2}

1. Ganesan, Ramakrishnan et Sean Callahan. 2021. Facteurs influant sur la contribution du secteur privé à la croissance du marché de la planification familiale : Synthèse de six analyses de pays. Rockville, Maryland : Soutenir les résultats en matière de santé grâce au projet du secteur privé plus, ABT Associates.

2. Riley et al. 2019. Rejoindre FP2020 : Exploiter le secteur privé pour accroître l'accès et le choix de contraceptifs modernes en Éthiopie, au Nigéria et en RDC, PLoS One, 3(2). <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/29444140/>

Vision d'expert sur la demande d'implants dans le secteur privé

Conseil et choix éclairé : Lorsque les fournisseurs ne sont pas formés aux conseils appropriés, cela peut entraver le partage d'informations précises avec les consommateurs, telles que le fonctionnement de l'implant, son insertion et ses effets secondaires, ce qui peut exacerber les mythes et les idées fausses et empêcher un choix éclairé.

« Nous avons en quelque sorte capitalisé sur le rôle des fournisseurs dans d'autres domaines pour sensibiliser les clients lorsqu'ils viennent pour le traitement de leur enfant malade, pour les sensibiliser à d'autres services. Ou s'ils viennent demander la planification familiale, [les prestataires sont] maintenant en mesure de conseiller et d'offrir un plus large éventail de méthodes et ils ne font pas que pousser pour un particulier qu'ils savent qu'ils peuvent offrir »

- Partenaire de mise en œuvre

Alignement des activités de production de la demande sur la population cible et le contexte :

Lorsque les activités de communication et les canaux de diffusion ne ciblent pas la population en ne tenant pas compte de ses besoins, les différentes méthodes d'obtention de l'information ne sont pas contextualisées pour tenir compte des normes sociales et culturelles en vigueur. Cela peut conduire à une génération inefficace de la demande.

« Nous avons des campagnes de marque [implant] qui se concentrent vraiment sur la protection de votre maternité. Quand on pense à beaucoup de contraceptifs, c'est comme éviter les enfants. Nous avons en quelque sorte renversé cela en disant que les implants vous aident réellement à être la meilleure mère que vous puissiez être à ce moment-là pour l'enfant que vous avez déjà. »

- Partenaire de mise en œuvre



Vision d'expert sur la demande d'implants dans le secteur privé

Stratégies de marketing limitées pour les implants/LARC pour le secteur privé: Les fabricants d'implants travaillent avec les gouvernements pour rendre les implants accessibles au plus grand nombre de femmes possible dans le secteur public. Les stratégies de commercialisation nécessaires pour soutenir la demande d'approvisionnement du secteur privé font défaut.

Si vous regardez les stratégies de marketing commercial, elles n'existent pas. Vous trouvez des donateurs qui disent : « Nous avons un produit, veuillez le bouger. Nous avons de l'argent pour la formation. » Mais il n'y a jamais vraiment d'argent sur le marché en dehors de l'éducation. Il n'y a jamais d'argent pour vraiment passer le marché au peigne fin et amener les fournisseurs à obtenir de la demande et ce genre de choses tue le marché pour une expansion à long terme dans le secteur privé. »
- Partenaire de mise en œuvre

Tirer parti des utilisateurs d'implants satisfaits existants: utiliser la communauté existante d'utilisateurs satisfaits pour agir comme un outil de plaidoyer pour la disponibilité des méthodes dans le secteur privé, car le secteur privé est souvent plus pratique.

« Nous avons plus d'un million de femmes qui ont utilisé des implants au cours des deux dernières années. Ces femmes sont des utilisatrices satisfaites, et les mythes et les idées fausses sont abordés quotidiennement »
- Partenaire de mise en œuvre



Action Possible:

« Nous avons plus d'un million de femmes qui ont utilisé des implants au cours des deux dernières années. Ces femmes sont des utilisatrices satisfaites, et les mythes et les idées fausses sont abordés quotidiennement »- Partenaire de mise en œuvre

Acteur Principal:

Gouvernement

Prestataires de services

Acteur(s) de soutien :

Communauté

Consommateurs

Au Cambodge, les organisations de marketing social ont tiré parti des infrastructures existantes du secteur privé, telles que les cliniques privées, les pharmacies et les pharmacies, pour sensibiliser aux LARC, y compris les implants. Ces efforts, ainsi que les politiques gouvernementales de soutien et l'engagement en faveur de la planification familiale, ont contribué à ce que 50 % de toutes les femmes qui choisissent les LARC optent pour les implants comme méthode préférée.¹

En Ouganda, les données de Marie Stopes Ouganda, montrent qu'une augmentation de le nombre de campagnes communautaires visant à générer une demande de contraceptifs, y compris d'implants, a contribué à la croissance de la fourniture d'implants. La mise en œuvre de messages de communication sanitaire multicanaux sur la planification familiale peut garantir que tous les utilisateurs potentiels, quel que soit leur emplacement géographique, puissent accéder à des informations sur la planification familiale et les implants, au-delà des canaux traditionnels. Les activités de génération de demande sur l'importance de la planification familiale peuvent inclure la sensibilisation des acteurs communautaires, tels que les agents de santé communautaires, des publicités imprimées ou radiophoniques et des événements communautaires.²

“

**“Nous nous concentrons très intentionnellement sur l'endroit où se trouve cette femme dans sa phase de vie
Quel type de media consomme-t-elle?
Quel genre de conversations a-t-elle? Quel sont ses espoirs, ses rêves ou ses aspirations? Comment ce produit peut-il l'aider à réaliser ces choses? Et cela éclaire nos campagnes de generation de demande” - Distributeurs**

”

1. Ganesan, Ramakrishnan et Sean Callahan.2021. Facteurs influant sur la contribution du secteur privé à la croissance du marché de la planification familiale :Synthèse de six analyses de pays.Rockville, Maryland : Soutenir les résultats en matière de santé grâce au projet du secteur privé plus, ABT Associates.

2. Duvall et al. 2014. Scaling up delivery of contraceptive implants in subSaharan Africa: operational experiences of Marie Stopes International, Global Health Science Practice, 2(1).

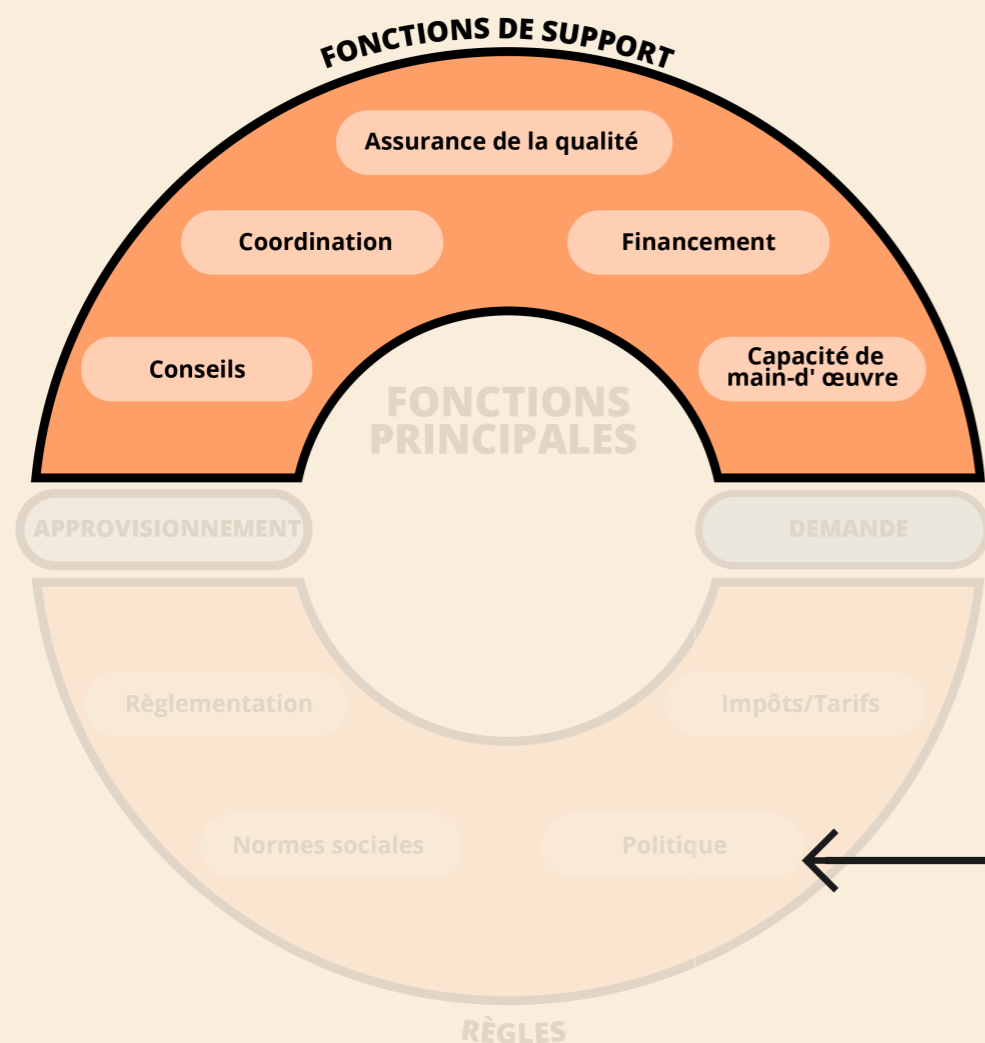
<https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/25276564/>



Cadre politique non propice

INFORMATIONS CLÉS : Les gouvernements doivent mettre en œuvre des changements de politique qui élargissent le rôle du secteur privé pour atteindre collectivement les engagements et les objectifs nationaux

INTENDANCE GOUVERNEMENTALE



- Les fournisseurs du secteur privé ont besoin d'un environnement politique explicitement favorable.
- Les politiques qui incluent le transfert des tâches au secteur privé pourraient aider les gouvernements à atteindre les objectifs du FP2030 et, en fin de compte, la CSU en utilisant les capacités du secteur privé.
- La gérance proactive par le gouvernement de l'ensemble du système de santé (secteurs public et privé) tirera parti des atouts du secteur privé de la santé pour appuyer la réalisation par le gouvernement des engagements et des objectifs nationaux.¹

Thanel et al.2018.Tirer parti des contraceptifs réversibles à longue durée d'action pour respecter les engagements de FP2020 en Afrique subsaharienne :Le potentiel des implants.PLoS One, 13(4). <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/29630607/>

Action Possible:

Entreprendre un examen des politiques pour s'assurer que l'environnement plus large est favorable à la fourniture d'implants par le secteur privé

Acteur Principal:

Gouvernement

En Éthiopie, le déplacement des tâches pour la fourniture d'Implanon NXT, qui nécessite moins de formation et d'équipement essentiel par rapport aux autres LARC, a conduit les agents de vulgarisation sanitaire à plus que doubler le nombre de points de vente fournissant des LARC, élargissant ainsi l'accès aux femmes rurales qui n'auraient peut-être pas eu accès autrement. Bien que cet exemple soit spécifique au secteur public, il démontre que lorsqu'un environnement politique est examiné pour permettre aux nouveaux cadres de fournir des services auparavant restreints, il peut conduire à un accès accru. Ce modèle pourrait être reproduit dans le secteur privé en mettant l'accent sur la formation et en veillant à ce que l'équipement essentiel soit abordable pour le secteur privé.

Acteur(s) de soutien :

Prestataires de services

En Tanzanie, après avoir modifié la politique pertinente, le Ministère de la santé a procédé à l'octroi de licences et à la formation de pharmaciens pour devenir des points de distribution de médicaments accrédités dans le secteur privé. Ce changement de politique a permis aux fournisseurs du secteur privé, c'est-à-dire les pharmacies, de combler les lacunes dans les secteurs privé et public.²

“

“La réalité est que dans la plupart de ces pays, les médecins eux-mêmes ne veulent pas faire d'inventaire. Il n'y a pas de valeur ajoutée. La valeur ajoutée d'une pharmacie est qu'ils sont prêts à mettre leur argent dans l'inventaire et prêts à attendre plus longtemps avant que leur capital ne soit transformé en espèces” - Distributeur

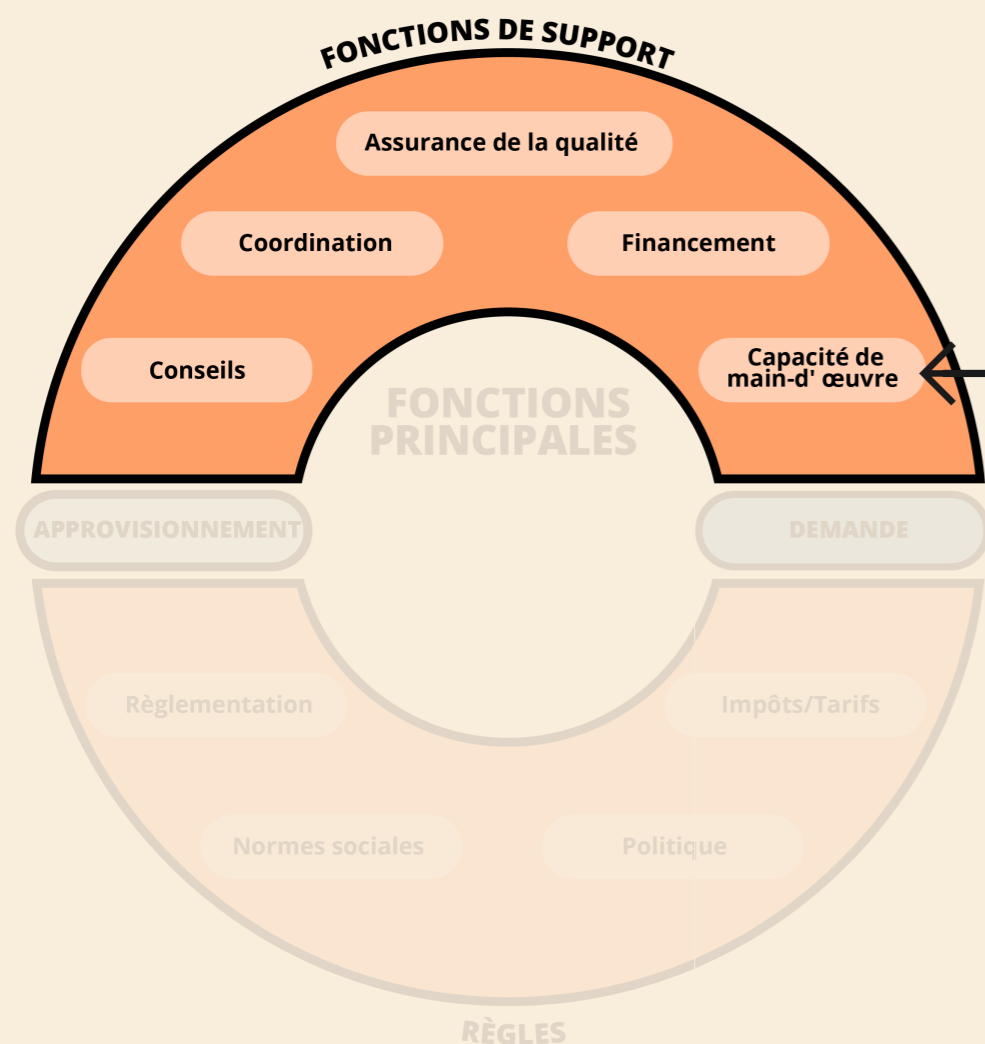
”

1. Thanel et al. 2018. Tirer parti des contraceptifs réversibles à longue durée d'action pour respecter les engagements de FP2020 en Afrique subsaharienne : Le potentiel des implants. PLoS One, 13(4). <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/29630607/>
2. Riley et al. 2018. Rejoindre FP2020 : Exploiter le secteur privé pour accroître l'accès et le choix de contraceptifs modernes en Éthiopie, au Nigéria et en RDC. PLoS One, 13(2). <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/29444140/>



INFORMATIONS CLÉS : L'élargissement des possibilités de renforcement des capacités aux fournisseurs du secteur privé améliorera sa capacité à fournir des services d'implants de qualité

INTEDANCE GOUVERNEMENTALE



- Les fournisseurs privés ont moins de possibilités et sont incapables d'accéder à la formation du secteur public pour acquérir les compétences et les connaissances nécessaires à la prestation de services d'implant.¹
- Cela empêche le secteur privé de la santé de jouer un rôle plus important dans la fourniture de services de planification familiale et de soutenir le système de santé global du pays.

1. Françoise Armand, April Warren et Sia Louise Shayo. 2021. Améliorer l'accès aux implants par le secteur privé : Leçons apprises de la Tanzanie. Rockville, Maryland : Soutenir les résultats en matière de santé grâce au projet du secteur privé plus, ABT Associates.

Action Possible:

Créer et/ou élargir des approches de formation innovantes et rentables pour inclure les fournisseurs de soins de santé privés, y compris les pharmaciens et les dépôts pharmaceutiques

Acteur Principal:

Gouvernement

Acteur(s) de soutien :

Donateur

Prestataires des services

En Tanzanie, SHOPS Plus a formé 39 prestataires privés aux services de planification familiale, en particulier à l'insertion et au retrait d'implants. En outre, SHOPS Plus a aidé à faciliter les visites de supervision des formateurs de la Section de la santé reproductive et de la santé de l'enfant (RCHS) du ministère de la Santé et des coordonnateurs de la planification familiale au niveau du district six semaines après la formation, comme l'exigent les directives de la RCHS, pour évaluer le niveau de compétence des prestataires et certifier officiellement les prestataires. Ces efforts ont permis aux prestataires formés d'insérer collectivement 1 390 implants et d'en retirer 359, six mois après la formation.¹

“

"Quelque chose que nous avons appris du secteur public se déploie comme formation des formateurs. Nous essayons de trouver ce que nous appelons un leader d'opinion clé [...] qui est bien connecté, qui est influent, ... et nous allons tendre la main à cette personne et en quelque sorte les amener à devenir notre champion [organisation] et ils deviennent un ambassadeur implicite du produit. Ensuite, nous travaillerons avec cette personne pour organiser comme une formation de formateurs" - Partenaire de mise en œuvre

”

1. Françoise Armand, April Warren et Sia Louise Shayo.2021. Améliorer l'accès aux implants par le secteur privé :Leçons apprises de la Tanzanie.Rockville, Maryland : Soutenir les résultats en matière de santé grâce au projet du secteur privé plus, ABT Associates.



Vision d'expert sur la capacité des fournisseurs privés

Possibilités de formation limitées pour les prestataires du secteur privé : Les formations du secteur public accordent la priorité aux prestataires du secteur public, ce qui limite l'accès aux prestataires du secteur privé. Pour résoudre ce problème, des négociations avec le gouvernement pour envisager l'inscription de prestataires privés, ainsi qu'une collaboration avec des associations de prestataires privés, peuvent soutenir l'institutionnalisation de la formation sur les implants dans la formation médicale pour les prestataires privés.

« Je pense qu'une autre opportunité est lorsque vous avez de fortes associations de fournisseurs privés ou des réseaux dans les pays. Beaucoup d'entre eux ont pour objectif la formation médicale continue et travaillent donc avec eux pour développer et déployer un programme qu'ils peuvent offrir à leurs membres. Quelque chose que je pense que nous avons vu réussir là où il y a une présence de ces organisations-cadres »
- Partenaire de mise en œuvre

Les modalités de formation perturbent les activités des prestataires privés :

Les modalités de formation peuvent prendre beaucoup de temps et ne sont pas souvent adaptées au fonctionnement des entreprises privées, telles que les petites cliniques.

« Dans les cliniques privées, il y a 4 ou 5 prestataires et si vous prenez 2 prestataires, cela perturbe vraiment toute la fonction de la clinique. La façon dont les formations sont mises en place ne répond pas vraiment au mode de fonctionnement des cliniques privées. Ce sont des approches de formation nationales, il est donc difficile de proposer de nouvelles approches à moins de commencer à plaider au niveau supérieur auprès du ministère de la Santé. » Partenaire de mise en œuvre/Ancien fournisseur de soins de santé

« Les modalités de formation doivent fonctionner pour les fournisseurs privés et ne peuvent pas les éloigner de leur entreprise pendant une période si longue »
- Partenaire de mise en œuvre

Vision d'expert sur la **capacité des fournisseurs privés**

Financement de la formation :

Les cliniques privées sans unité de planification familiale dédiée peuvent ne pas voir la valeur ajoutée de la prise en charge et de l'assistance.

« Quand les propriétaires de clinique regardent le temps passé dans la formation, c'est au moins deux semaines pour différentes approches de formation. La formation nationale complète sur la planification familiale est de deux semaines, et [les prestataires privés] pensent à tous les besoins en matière de prestation de services, comme le temps, les consommables, etc.

Par rapport au coût de vente de l'implant, ils disent que ce n'est pas vraiment rentable. Ils travaillent plus sur la rétention des clients » -
Partenaire de mise en œuvre

Formation est limitée aux prestataires ayant des compétences cliniques :

Les possibilités de formation peuvent être étendues aux fournisseurs non cliniques, tels que les pharmaciens et les propriétaires de pharmacies, afin d'améliorer les connaissances sur les implants et de fournir des informations et des références aux clients.

« Nous travaillons avec de nombreuses pharmacies et ici, dans notre pays, il existe trois types de pharmacies. Il y a des grossistes, des pharmacies et dans la campagne, il y a de petites pharmacies. Nous travaillons à améliorer ces petites pharmacies pour normaliser la fourniture de produits. Nous avons donc commencé à rédiger une liste de médicaments autorisés à être vendus dans ces pharmacies, et nous essayons d'inclure des méthodes à action prolongée à vendre dans ces pharmacies.

- Partenaire de mise en œuvre



Action Possible:

Create and expand innovative and cost effective training approaches to include private healthcare providers, including pharmacists and drug shop providers

Acteur principal:

Gouvernement

Acteur(s) de soutien :

Donateur

Prestataires de services

En Éthiopie, les pharmacies et les pharmacies ont réussi à fournir des services de courte durée, surpassant les performances du secteur public et des cliniques privées. Ces points de vente ont également été exploités pour soutenir la prestation de services LARC, grâce à une formation sur le conseil et l'orientation vers des cliniques privées pour les services. De même, en Tanzanie, les pharmacies, par le biais d'efforts de formation et d'octroi de licences, sont certifiées comme des points de distribution de médicaments agréés, qui peuvent également soutenir la prestation de services LARC par le biais de conseils et d'aiguillages.¹

Appliquer les leçons apprises dans d'autres domaines de la santé, développer des approches d'apprentissage mixte qui combinent une formation pratique et pratique avec un contenu virtuel et asynchrone, afin de réduire le temps passé en dehors de la formation. Par exemple, en Inde, l'apprentissage mixte a été utilisé avec succès pour améliorer les résultats en matière de santé maternelle et néonatale et pour transformer la façon dont les capacités sont renforcées.²

“

« Il y a un accès limité aux possibilités de formation pour les fournisseurs privés qui ne sont pas membres d'une franchise sociale ou ne font pas partie d'une ONG financée par des donateurs. Pour les prestataires de profit qui opèrent de manière indépendante, l'accès aux opportunités de formation est limité »- Partenaire de mise en œuvre

”

1. Riley et al. 2019. Rejoindre FP2020 : Exploiter le secteur privé pour accroître l'accès et le choix de contraceptifs modernes en Éthiopie, au Nigéria et en RDC, PLoS One, 3(2).

<https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/29444140/>

2. Mettre à l'échelle et maintenir des soins de maternité privés de qualité en Inde <https://www.merckformothers.com/docs/Merck-Manyata.pdf>



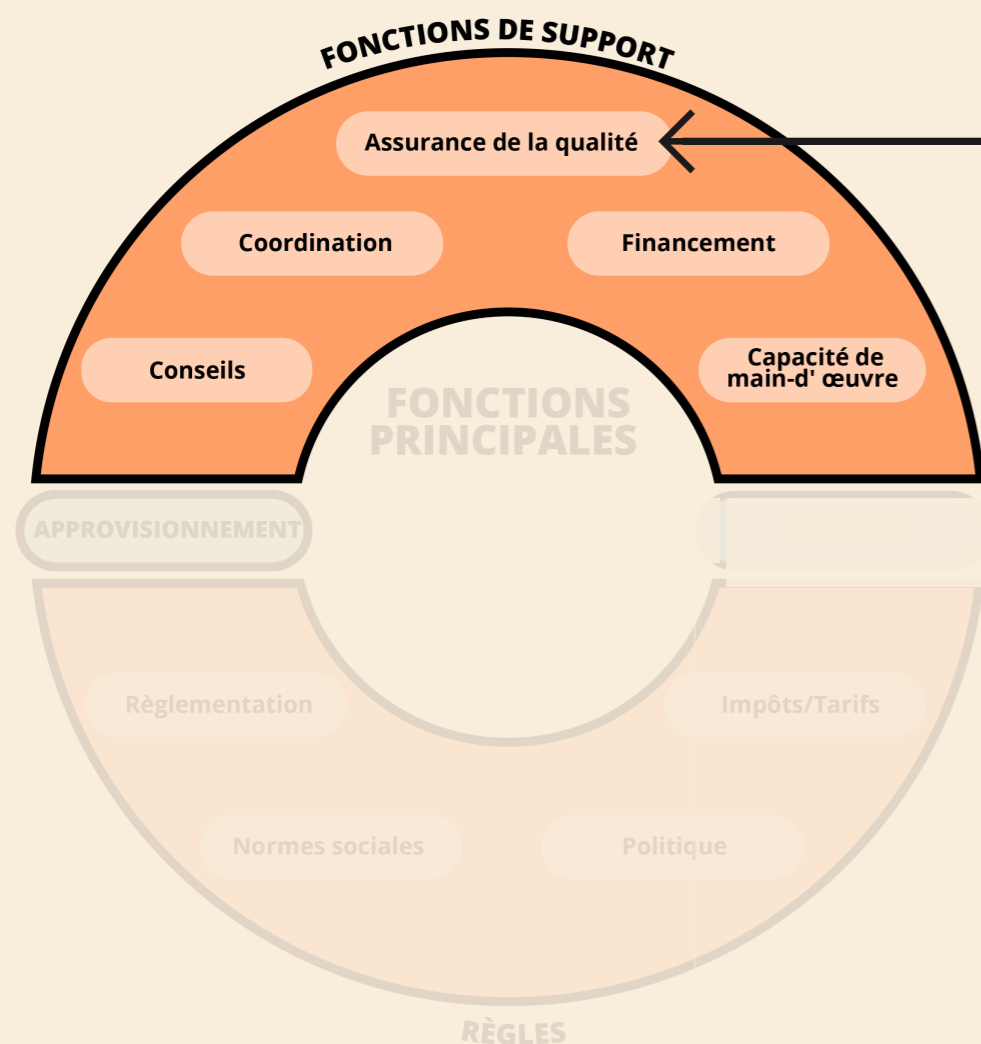
FONCTIONS DE SUPPORT

Manque de prestation de services d'implants de qualité

INFORMATIONS CLÉS : L'élargissement de l'accès aux possibilités de renforcement des capacités pour les fournisseurs du secteur privé peut à son tour améliorer l'accès à la prestation et à la demande de services d'implants de qualité

30

INTENDANCE GOUVERNEMENTALE



- Des soins d'implant de qualité dépendent d'un certain nombre de services (insertion, soins de suivi (si nécessaire) et retraits) fournis. Le niveau actuel de capacité du secteur privé à offrir tous les services à un coût raisonnable et de qualité limite la capacité du secteur à fournir des soins d'implant de qualité globale.
- Ceci est aggravé par l'accès limité aux formations nécessaires (insertion et retrait)
- L'amélioration de la qualité des services fournis peut à la fois assurer une livraison sûre des implants et répondre à une faible demande en créant une impression positive des implants en tant que méthode de contraception chez les femmes.
- L'élaboration d'une norme de soins qui reflète les meilleures pratiques et qui est adaptée au secteur privé peut aider à réglementer la qualité des soins dans le secteur privé.



Vision d'expert sur le manque de prestation de services d'implants de qualité

Dépendant du fournisseur : Contrairement aux méthodes à courte durée d'action, les implants sont dépendants du fournisseur. Des possibilités de formation limitées pour les prestataires du secteur privé sur l'insertion et les renvois, y compris des conseils pour soutenir un choix éclairé, peuvent empêcher les prestataires d'être bien informés et équipés pour fournir un service de bonne qualité.

« Les méthodes à courte durée d'action sont plus faciles à fournir, de sorte que la qualité des soins et la compétence ne constituent pas autant un obstacle »
- Partenaire de mise en œuvre/ancien fournisseur de soins de santé



Action possible:

Offrir une formation qui intègre des outils et des méthodes robustes d'assurance qualité (AQ) pour le maintien des compétences, des connaissances et de la prestation de services de qualité des fournisseurs, y compris une supervision de soutien

Acteur principal:

Gouvernement

Prestataires de services

Acteur(s) de soutien :

Consommateurs

Dans 15 pays d'Afrique subsaharienne, MSI a mis en œuvre une série de mesures d'assurance qualité en cours dans son réseau de franchise sociale Blue Star dans le cadre de ses efforts de mise à l'échelle des implants. Les mesures comprenaient : tous les fournisseurs de franchise sociale ont été formés à la tenue de dossiers et à la gestion des produits ; ont participé à des formations interactives et mises à jour sur les compétences et à des cours de recyclage, ont reçu une supervision de soutien, ont reçu des visites mystérieuses de clients pour des services, des plaintes anonymes et des lignes téléphoniques de soutien. Ces efforts ont permis aux clients de MSI de signaler des taux de satisfaction élevés.¹

“

« Les différences entre les LARC et les LARC à courte durée d'action concernent vraiment la qualité des soins et la compétence des prestataires. Comme ils obtiennent moins de clients, les fournisseurs de cliniques de santé privées ont tendance à perdre leurs compétences, en termes de services d'implants, en particulier les services de retrait, ce qui peut avoir un impact sur l'ouverture à la fourniture d'implants. Je pense que cette barrière est différente de la courte durée d'action qui est tellement plus facile à fournir »

- Partenaire de mise en œuvre/Ancien fournisseur de soins de santé

”

1. Duvall et al. 2014. Scaling up delivery of contraceptive implants in sub-Saharan Africa: operational experiences of Marie Stopes International, Global Health Science Practice, 2(1). <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/25276564/>

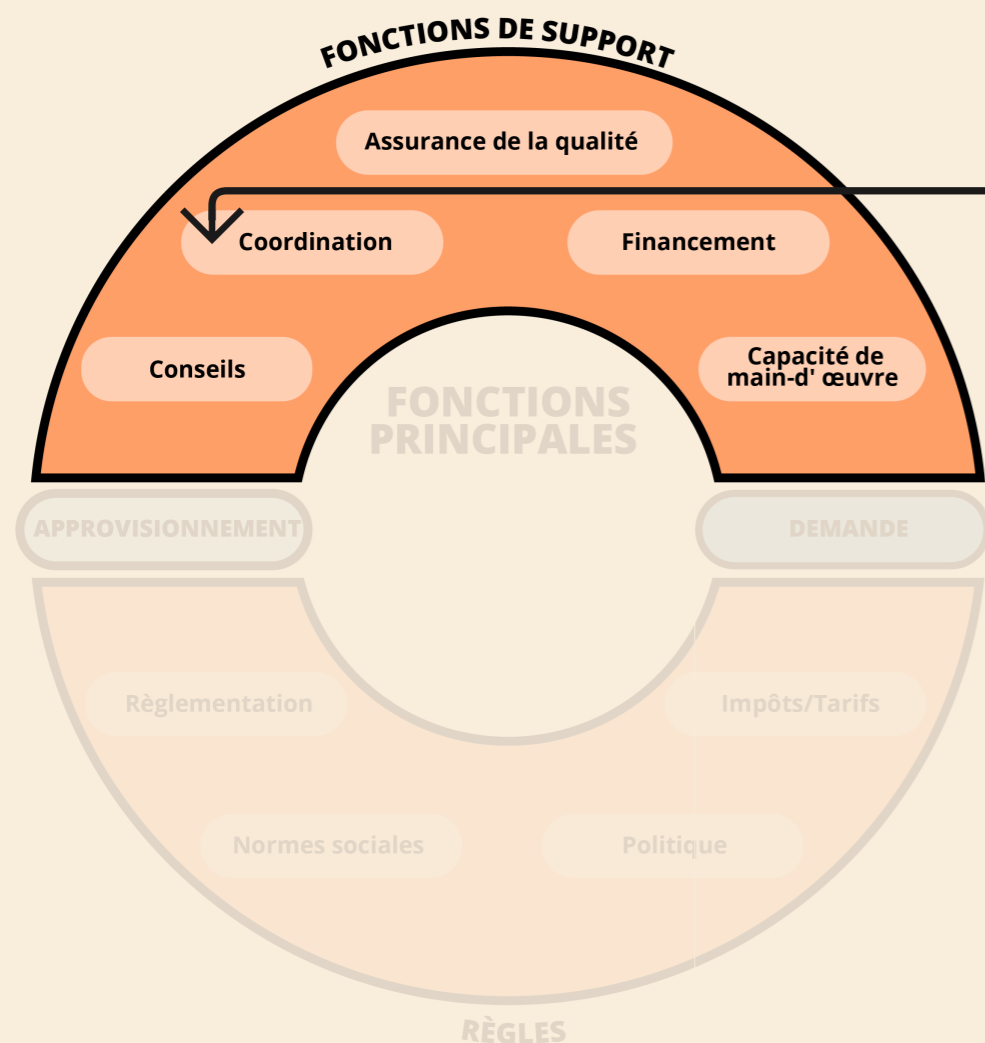


FONCTIONS DE SUPPORT

Manque de coordination du secteur privé

INFORMATIONS CLÉS : Il est essentiel d'améliorer la coordination entre les secteurs privé et public par le biais de l'intendance gouvernementale pour comprendre la portée et l'ampleur de la participation du secteur privé, pour instaurer la confiance et pour atteindre les objectifs nationaux

INTENDANCE GOUVERNEMENTALE



- L'absence de gestion gouvernementale du secteur privé de la santé peut empêcher de s'attaquer aux principaux obstacles.
- Sans structures formelles en place pour permettre la coordination et la collaboration entre les secteurs public et privé de la santé, la portée et l'ampleur du rôle contributif que le secteur privé peut jouer sur le marché des implants resteront inconnues.¹
- Une coordination efficace du secteur privé en tant qu'entité unifiée peut garantir la réalisation d'objectifs et de cibles communs, tout en soutenant les gouvernements dans leurs programmes nationaux de santé.¹

1. El-Khoury, Marianne, Bettina Brunner et Sean Callahan. 2020. Accélérer l'engagement du secteur privé : Engagement public-privé. 2020. Résumé. Rockville, Maryland : Soutenir les résultats en matière de santé grâce au projet du secteur privé plus, ABT Associates.



Manque de connaissance et de compréhension du secteur privé : Cela a conduit à une perception plus étroite du secteur privé et à une méfiance accrue. Cela entrave les possibilités d'établir des partenariats significatifs et de soutenir l'entrée du secteur privé sur le marché des implants afin de soutenir conjointement la réalisation des objectifs et cibles nationaux.

« En commençant par le dialogue, en commençant par la construction, juste une compréhension commune, un langage commun est une approche réussie pour commencer sur la voie de la confiance » - Partenaire de mise en œuvre

« Pour l'intendance gouvernementale, en [pays supprimé], nous construisons un partenariat sur les produits de base pour soutenir la vaccination contre la COVID-19. Je pense que l'une des principales réussites de cet effort a été d'amener le gouvernement à dissiper une certaine méfiance entre les fournisseurs privés et le ministère, et à les amener à travailler davantage ensemble, en partenariat. Ainsi, en aidant à sensibiliser les ministères à ce type d'actions et en comprenant comment elles étaient perçues par les prestataires privés » - Partenaire de mise en œuvre

« Il y a un élément de concurrence entre le secteur public et le secteur privé dans certains pays. Nous voulons arriver à ce sweet spot magique où nous n'y pensons pas d'un point de vue [...] Il y a tout ce domaine de travail qui doit rassembler l'intérêt des fournisseurs, qu'ils soient publics ou privés, du gouvernement et de l'utilisateur final » - Représentant de l'ONU



Capacité: Les gouvernements risquent de ne pas être en mesure d'établir des partenariats et de travailler efficacement avec le secteur privé.

« Un message clé à essayer de faire passer est que lorsque les donateurs commencent à travailler avec le secteur privé, ils devraient réfléchir à la capacité du gouvernement à gouverner le secteur privé pour s'engager dans tous les différents éléments de l'ESP, y compris le dialogue et la compréhension de ce qui se passe et à venir, et différents outils et méthodes pour travailler de manière productive avec le secteur privé » - Représentant des Nations Unies

« Nous travaillons avec l'Agence des médicaments du gouvernement pour mettre à jour la politique sur l'enregistrement des médicaments et voici qu'il est en cours de mise à jour actuellement. De nombreux représentants du secteur sont engagés dans ce processus pour mettre à jour l'enregistrement [médicaments]. Lorsque nous mettons en œuvre l'approche globale du marché [TMA], nous travaillons avec 10 champions. Nous les appelons les champions de la TMA et ils proviennent de nombreux secteurs, comme le secteur privé. Il y a trois champions de la TMA du secteur privé, et ils peuvent sensibiliser leurs pairs pour qu'ils s'alignent sur le processus de la TMA. C'est une première étape, mais peu à peu, je suis sûr qu'à la fin de ce projet, il y aura de nombreux acteurs du secteur privé qui seront conscients d'être inclus dans ce processus TMA »- Partenaire de mise en œuvre



Manque d'informations sur le secteur privé : ce qui conduit à un manque de compréhension de la portée et de l'ampleur du secteur privé dans le soutien des programmes nationaux de santé. Lorsqu'il y a une faible disponibilité ou qualité de l'information sur le secteur privé, cela peut entraîner des occasions perdues de collaboration et d'élargissement de l'accès aux implants.

« En fait, j'étudierais cette population de fournisseurs à but lucratif, qui est beaucoup plus importante que les [fournisseurs] actuellement soutenus par les donateurs, et je déterminerais comment nous pouvons réellement y puiser. Il y a une demande d'implants partout. Il n'y a aucune raison pour que nous ne puissions pas obtenir plus de profits pour le fournir parce que vous rencontrerez des questions de formation [...] Je voudrais souligner la recherche pour comprendre que la population beaucoup mieux [...] Beaucoup d'engagement doit être fait avec les fabricants, avec des fournisseurs alternatifs. » - Partenaire de mise en œuvre

Secteur privé fragmenté : Dans certains pays, il n'existe pas d'entité représentant les intérêts du secteur privé, ce qui peut limiter la capacité de plaider et d'influencer les dialogues politiques sur des questions telles que les défis de la chaîne d'approvisionnement.

« Pour les défis de la chaîne d'approvisionnement, la disponibilité du produit dépend généralement des donateurs [...] Dès qu'il y a une sorte de perturbation, cela peut être réduit ou supprimé des fonds, ce qui signifie la fin du projet, les nouvelles priorités des donateurs ; les cliniques privées sont les premières à connaître des ruptures de stock, ce qui démotivera les propriétaires de cliniques bien sûr. Si cela est arrivé aux cliniques publiques, c'est une sorte de catastrophe dans le pays, tout le monde est conscient de l'impact ».
- Partenaire de mise en œuvre/Ancien fournisseur de services



Action possible:

Engager les fournisseurs privés dans la conception et la mise en place de partenariats public-privé formels pour instaurer la confiance et l'alignement dans la réalisation des objectifs communs et des méthodes de travail.

Acteur principal :

Gouvernement

Acteur(s) de soutien :

Organismes de réglementation

Organismes de financement

Donateur

Au Sénégal, le Ministère de la santé et de l'action sociale a créé l'unité des partenariats public-privé (PPP) pour servir de plaque tournante du dialogue entre les secteurs public et privé et pour concevoir et mettre en œuvre des PPP dans le domaine de la santé. SHOPS Plus, par l'intermédiaire du *Comité PPP*, un forum pour officialiser le dialogue public-privé, a aidé le Sénégal à générer des informations sur le secteur privé grâce à la conception et à la mise en œuvre du recensement du secteur privé de la santé. Les résultats ont permis d'identifier le nombre d'établissements de santé privés, le nombre d'établissements qui fournissaient des services de planification familiale et les besoins de formation. Les établissements de santé privés ont accepté de partager des informations qui ont permis d'intégrer les données du secteur privé dans les rapports systématiques du système national d'information sur la santé. Les résultats du recensement ont été mis en commun dans le cadre d'ateliers et ont permis aux autorités sanitaires régionales et de district et aux établissements de santé privés des différentes régions de travailler ensemble.¹

“

« L'état d'esprit, la relation entre le privé et le public, ou le gouvernement où la plupart du temps, le secteur privé est soit considéré comme une opportunité de fournir des services, mais ne les laissez pas prospérer sur la façon dont ils peuvent fournir ces services, définir les prix, comment ils peuvent se procurer le produit, comment ils peuvent obtenir la formation dont ils ont besoin. Tout vient, toujours emballé pour le secteur privé, et c'est plus comme si vous achetiez ou vous aurez des défis. Ainsi, l'état d'esprit et la collaboration entre le gouvernement ou le ministère de la Santé » - Partenaire de mise en œuvre/Ancien fournisseur de soins de santé

”

1. El-Khoury, Marianne, Bettina Brunner et Sean Callahan. 2020. Accélérer l'engagement du secteur privé : Engagement public-privé. 2020. Résumé. Rockville, Maryland : Soutenir les résultats en matière de santé grâce au projet du secteur privé plus, ABT Associates.



Acteur principal :

Gouvernement

Acteur(s) de soutien :

Organismes de réglementation

Organismes de financement

Donateur

En Tanzanie, SHOPS Plus a travaillé avec des propriétaires et des exploitants de points de distribution de médicaments accrédités pour lancer et gérer la Nyamagana Health Support Foundation, une association enregistrée. Pour ce faire, une assistance technique a été fournie en ce qui concerne la structure organisationnelle et la gouvernance, les outils et les directives à l'appui de la mise en œuvre, le plan stratégique et la budgétisation, ainsi que l'enregistrement légal. L'association a défendu leurs intérêts, communiqué leurs besoins et fourni une voix uniforme pour interagir avec le gouvernement par le biais de dialogues sur les politiques. La création d'une association du secteur privé de la santé a renforcé le secteur privé en unifiant sa voix, en permettant une participation de routine aux dialogues politiques nationaux pour partager les préoccupations et renforcer la confiance entre les secteurs public et privé.¹

“

« Nous adoptons une approche individuelle avec chaque grossiste du secteur privé afin qu'ils n'aient pas à se soucier du partage de leurs données. Nous suggérons un protocole d'entente individuellement avec chaque grossiste. Dans ce protocole d'accord, nous nous engageons à ne pas partager leurs données et ces grossistes signent, acceptant de donner leurs données périodiquement »- Partenaire de mise en œuvre

”

1. 1.El-Khoury, Marianne, Bettina Brunner et Sean Callahan.2020.Accélérer l'engagement du secteur privé :Engagement public-privé.2020.Résumé.Rockville, Maryland : Soutenir les résultats en matière de santé grâce au projet du secteur privé plus, ABT Associates.



Perspective de clôture : L'importance de l'intendance gouvernementale

« Un message clé à essayer de faire passer est que lorsque les donateurs commencent à travailler avec le secteur privé, ils devraient réfléchir à la capacité du gouvernement à gouverner le secteur privé pour s'engager dans tous les différents éléments de l'ESP, y compris le dialogue et la compréhension de ce qui se passe et à venir, et différents outils et méthodes pour travailler de manière productive avec le secteur privé. »

« Je pense qu'il est possible de créer un environnement qui facilite le fonctionnement du secteur privé tout en répondant aux besoins stratégiques du gouvernement. Je ne pense pas que ce soit un jeu à somme nulle. Je pense que c'est quelque chose qui exige des deux côtés de s'assurer que vous vous retrouvez avec une approche équilibrée. »

« Encourager les gouvernements à prendre le secteur privé au sérieux et la façon dont le secteur privé peut être utilisé pour atteindre les objectifs. Il y a une certaine réticence dans certains pays à travailler avec le secteur privé. Beaucoup de travail de plaidoyer doit être fait sur ce sujet. »

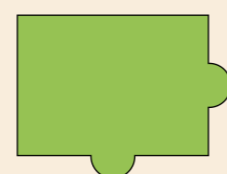
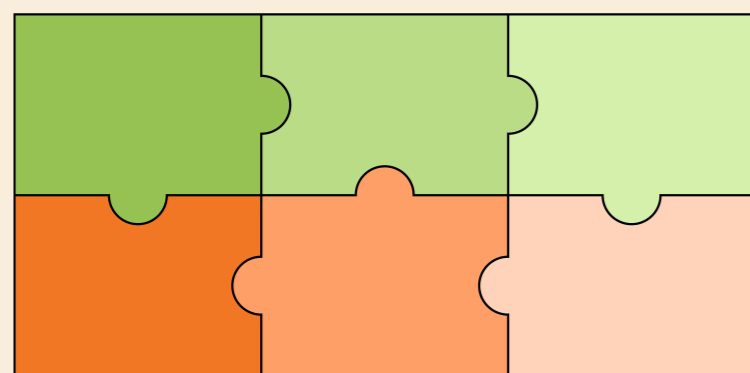
- - Représentant de l'ONU

Perspective de clôture:(suite)

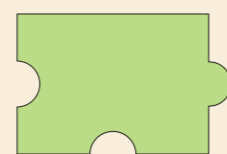
L'importance de l'intendance gouvernementale

- À travers huit obstacles identifiés à l'EPS, le gouvernement est systématiquement identifié comme l'acteur principal
- Le gouvernement est particulièrement bien placé pour défendre, défendre et diriger l'approche holistique requise pour s'attaquer aux multiples obstacles à de multiples points du système de marché de la santé.
- L'Organisation mondiale de la santé (OMS) considère que l'intendance gouvernementale est essentielle pour définir une stratégie visant à « faire participer le secteur privé de la prestation des services de santé grâce à la gouvernance dans des systèmes de santé mixtes » ¹

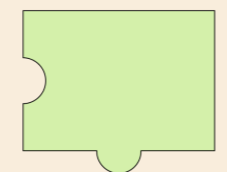
Cette stratégie décrit six comportements de gouvernance essentiels à la gouvernance de la prestation des services de santé dans le secteur privé :



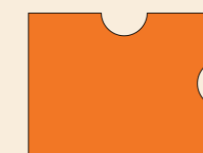
Développer la compréhension - collecte et analyse de données pour aligner les priorités d'action ;



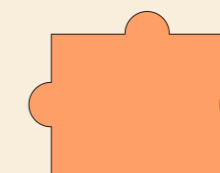
Favoriser les relations - travailler ensemble pour atteindre des objectifs communs dans une nouvelle façon de faire des affaires ;



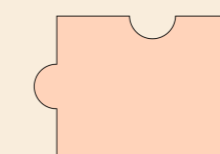
Permettre aux parties prenantes - un cadre institutionnel qui responsabilise les acteurs ;



Aligner les structures - structures organisationnelles pour les aligner sur les objectifs de la politique ;



Favoriser la confiance - la confiance mutuelle entre tous les acteurs en tant que participants fiables ; et



Mettre en œuvre une stratégie - sens convenu de l'orientation et de l'articulation des rôles et des responsabilités

Cette stratégie sert de guide à l'OMS et aux États Membres à différents niveaux d'engagement pour promouvoir une nouvelle façon de faire des affaires avec le secteur privé.



1. Rapport de stratégie : Engager le secteur privé de la prestation de services de santé par la gouvernance dans des systèmes de santé mixtes. Genève : Organisation mondiale de la santé ; 2020 Licence : CC BY-NC-SA 3.0 IGO.

Perspectives de clôture supplémentaires susceptibles d'avoir un impact sur le futur marché des contraceptifs dans le secteur privé

D'autres considérations pour la transition du marché comprennent :

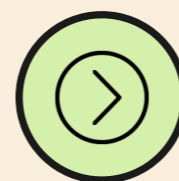
Regarder vers l'avenir : S'éloigner du financement des donateurs : Comment les tendances actuelles en matière de financement auront-elles un impact sur le marché des implants dans 10 à 20 ans ? Quels pays ont le potentiel d'introduire ou de développer un marché du secteur privé ? Quels pays n'ont pas beaucoup de soutien des donateurs et comment le marché des implants est-il opérationnalisé ? Si la demande d'implants contraceptifs continue, quels canaux sont positionnés pour absorber cette croissance et comment le secteur privé pourrait-il être engagé pour y répondre ? Par exemple, le secteur public a-t-il atteint la saturation, ce qui signifie que la demande supplémentaire ne peut être satisfaite que par des points de vente privés ?

Faciliter un environnement propice à la confiance et à la compréhension entre le secteur privé et les gouvernements pour travailler ensemble

Selon le contexte, explorez la réglementation des produits génériques pour réduire le coût des implants : Les produits génériques fabriqués à faible coût sont commercialement plus durables.

Produit d'emballage pour les canaux du secteur privé : Dans certains pays, le client doit se rendre dans une pharmacie pour acheter l'implant avant de retourner chez son fournisseur de soins de santé privé pour insertion. Emballez tous les éléments (notice d'information, trocart, carte client, implant) ensemble pour la commodité de la femme/de l'utilisateur.





Recommendations

Avec l'étape suivante initiale



Aperçu des recommandations

- Les recommandations suivantes ont été examinées et créées lors d'une session de co-création le 17 août 2022, qui a réuni un groupe d'experts sur les implants et l'engagement du secteur privé. Le groupe d'experts était composé de représentants d'organismes donateurs et de partenaires d'exécution (*voir annexe*).
- Deux mises en garde importantes à l'égard de ces recommandations sont les suivantes :
 1. Les recommandations identifiées ont été délibérément rédigées pour permettre leur application à plusieurs niveaux, c.-à-d. à l'échelle mondiale, régionale ou nationale. Il est proposé que les recommandations soient adaptées au contexte spécifique en conséquence.
 2. Il est à noter que, bien que ces recommandations mettent l'accent sur l'engagement du secteur privé pour le marché des implants contraceptifs, elles pourraient également être adoptées pour améliorer l'accès à d'autres méthodes spécifiques de planification familiale ou aux efforts visant à améliorer l'accès à la combinaison de méthodes plus large.

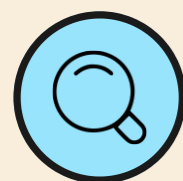


Construire un plan d'approvisionnement en implants financé de manière durable



POURQUOI ? →

La chaîne d'approvisionnement et le marché actuels des implants ne sont pas financièrement structurés de manière durable pour répondre aux besoins du secteur privé, réduisant considérablement sa capacité à accéder à des produits d'implants contraceptifs abordables - et supprimant toute analyse de rentabilisation pour le faire - et dépendent du financement des donateurs, ce qui a un impact négatif sur la durabilité.



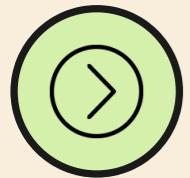
COMMENT ? →

Un certain nombre d'approches peuvent être utilisées pour construire une chaîne d'approvisionnement plus durable :

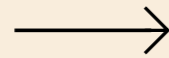
- Veiller à ce que les régimes nationaux d'assurance maladie couvrent les contraceptifs, y compris les implants Mettre en œuvre des accords de niveau de service entre les prestataires privés et les autorités sanitaires régionales pour accéder à la formation et aux produits (solution à court terme)
- Modifier la réglementation pour permettre aux implants génériques d'entrer sur le marché, en créant un niveau de prix intermédiaire sur le marché ;
- Modifier la politique fiscale/tarifaire pour réduire les frais d'importation et autres frais associés et réduire le coût des produits de marque
- Réduire et éliminer les subventions des donateurs afin de créer un espace pour le développement de modèles commerciaux viables et de structures de tarification.
- Consulter les fabricants pour comprendre les futurs modèles d'affaires du secteur privé



Construire un plan d'approvisionnement en implants financé de manière durable



PROCHAINE ÉTAPE ?



- Entreprendre une analyse Who Does, Who Pay¹ comprendre les structures/modèles financiers actuels de la chaîne d'approvisionnement en implants contraceptifs et identifier les défis spécifiques auxquels le secteur privé est confronté pour accéder aux implants contraceptifs.
- Utiliser les résultats de cette analyse pour éclairer le choix de la ou des approches pour construire une chaîne d'approvisionnement durable, comme la modification de la réglementation pour les produits d'implants génériques, la modification des politiques fiscales pour réduire les coûts d'importation des produits et/ou la consultation directe des fabricants pour négocier une structure de coûts plus bas
- Plaider pour que tous les contraceptifs, y compris les implants, soient couverts par les régimes nationaux d'assurance maladie.
- Plaider pour que davantage de prestataires privés fournissent des services par le biais des régimes nationaux d'assurance maladie.

1. Population Services International. 2018. Cadre de conception Keystone : Application manuelle des principes de marketing pour améliorer les résultats de santé. https://www.psi.org/wp-content/uploads/2020/04/psi_keystone_design_process_manual-external.pdf

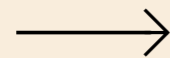


Accroître la demande pour la prestation de services par le secteur privé*

**Note : Il n'est pas recommandé de développer la demande tant que la chaîne d'approvisionnement du secteur privé n'est pas traitée*



POURQUOI ?



Sans demande, il y a peu d'arguments commerciaux pour que les fournisseurs privés investissent dans la prestation de services d'implants contraceptifs.

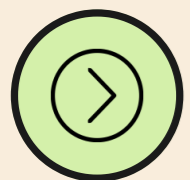


COMMENT ?

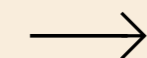


Élaborer une stratégie globale de création de la demande qui intègre des stratégies de communication éprouvées, telles que :

- Cibler les femmes en fonction de leur stade de vie ;
- Positionner le produit de manière culturellement appropriée, par exemple, les implants vous permettent d'être la meilleure mère/parent possible en espaçant les naissances
- Changement de comportement de communication du fournisseur pour adapter de manière appropriée la messagerie aux heures supplémentaires du fournisseur
- Utiliser des utilisateurs satisfaits comme défenseurs de la méthode



PROCHAINE ÉTAPE ?





- Utiliser les sources de données existantes pour déterminer les taux actuels d'utilisation des implants dans le secteur privé ¹
- et les canaux préférés du secteur privé pour éclairer la stratégie de création de la demande. Entreprendre des recherches auprès des consommateurs pour comprendre les besoins et les désirs des femmes en matière d'accès aux implants contraceptifs par le biais du secteur privé.
- Donner la priorité aux études sur la volonté de payer dans les marchés où la plupart des femmes ont accès aux méthodes de PF dans le secteur privé.

1. Bradley SEK, Shiras T. Where women access contraception in 36 low NAD middle-income countries and why it matters. Glob Health Sci Pract. 2022;10(3): e2100525. <https://doi.org/10.9745/GHSP-D-21-00525>

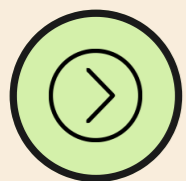


Renforcer la capacité d'intendance gouvernementale

L'OMS définit l'intendance gouvernementale comme « la gestion prudente et responsable du bien-être de la population »

-  **POURQUOI ?** —> Le gouvernement est le seul acteur habilité à diriger une approche holistique nécessaire pour éliminer les barrières multiples. Les gouvernements ont besoin d'aide pour renforcer leurs compétences et leur capacité à gérer avec succès un marché de la santé mixte afin d'atteindre les objectifs nationaux.
-  **COMMENT ?** —> En adoptant et en renforçant les capacités dans six comportements de gouvernance, essentiels à la gouvernance de la prestation des services de santé dans le secteur privé, voir la diapositive 39.

Renforcer la capacité d'intendance gouvernementale



PROCHAINE-TAPE?



Les gouvernements, les chercheurs/universitaires et les donateurs peuvent se réunir avec leurs homologues des pays de l'OMS pour le *Country Connector for Private Sector in Health (CCPSH)* de l'OMS 1. Il s'agit d'une plateforme coordonnée pour aider les gouvernements des pays à gérer la contribution du secteur privé à la mise en place de systèmes de santé résilients et équitables, conformément aux priorités nationales. Spécifiquement, le Connecteur pays de l'OMS fournit un soutien à travers six volets avec lesquels toutes les parties prenantes peuvent s'engager :

1. *Groupes de travail*- Participer et contribuer à plusieurs ordres du jour de groupes de travail sur les meilleures pratiques pour régir le secteur privé. Les groupes de travail comprennent des domaines d'intérêt spécifiques tels que la santé maternelle et infantile et les données et le suivi.
2. *Centre d'échange*- Accéder et développer des connaissances sur les articles et les médias publiés sur le secteur privé dans le domaine de la santé sur cette plate-forme.
3. *Référentiel d'outils*- Accéder et contribuer à ce référentiel en ligne d'outils sur la gouvernance du secteur privé à utiliser et à partager.
4. *Service de soutien*- Accéder aux ressources et demander un soutien technique et une assistance sur la façon d'impliquer le secteur privé dans la santé, comme l'animation d'ateliers avec des fonctionnaires du ministère de la Santé sur l'engagement du secteur privé.
5. *Recherche et apprentissage*- Accéder à des produits de recherche qui partagent les expériences régionales et nationales avec l'engagement du secteur privé pour apprendre et partager.
6. *Formation*- Accéder aux ressources de formation pour renforcer les capacités en matière de gouvernance du secteur privé dans le domaine de la santé.

1. Country Connector on Private Sector Health: <https://www.ccps.org/>

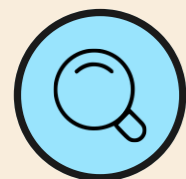


Renforcer la capacité d'engagement du secteur privé



POURQUOI ?

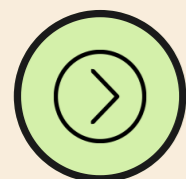
→ Unifier les intérêts et la voix des fournisseurs du secteur privé afin que le secteur privé puisse mieux s'engager en tant qu'organe représentatif coordonné ET développer la capacité des fournisseurs privés à fournir des services d'implants contraceptifs.



COMMENT ?

→ Travailler en partenariat avec les acteurs et/ou les associations du secteur privé existants (selon le cas), établir un PPP pour la prestation de services d'implants contraceptifs afin de renforcer la confiance et l'alignement sur les objectifs et les méthodes de travail communs.

Il sera utile d'aligner et de coordonner le travail du PPP avec celui du Connecteur de pays de l'OMS (voir la diapositive précédente), comme une occasion de mettre en pratique les principaux comportements de gouvernance.



PROCHAINE ÉTAPE ?

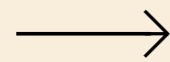
→ Entreprendre une évaluation du paysage du secteur privé, y compris une cartographie des parties prenantes au niveau national ou régional, pour (i) saisir des informations détaillées sur le secteur privé pour comprendre la portée et l'ampleur du secteur, et (ii) identifier toutes les parties prenantes pertinentes pour éclairer la mise en place d'un PPP.



Renforcer la capacité du secteur privé en matière de qualité des soins



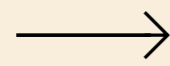
POURQUOI ?



Historiquement, les possibilités de formation n'ont pas répondu aux besoins des fournisseurs privés, ce qui se traduit par un manque de compétences cliniques en matière d'insertion et de retrait et de mesures d'assurance de la qualité, ce qui, à son tour, ne favorise pas la prestation de services de qualité assurée. Il en résulte que, sans prestation de services par le secteur privé, il n'y a pas de création d'une demande d'utilisatrices « bouche-à-oreille »/satisfaite - et que, sans demande, les fournisseurs privés ne sont pas motivés à suivre une formation.



COMMENT ?

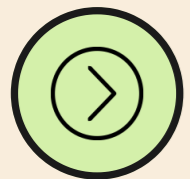


Élaborer un plan de formation complet sur les implants contraceptifs et le matériel adapté aux besoins du secteur privé, y compris une formation sur :

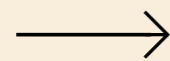
Les protocoles d'insertion et de retrait ;

Des approches de formation plus mixtes qui combinent une formation pratique et pratique avec un contenu virtuel et asynchrone, afin de réduire le temps passé en dehors de la formation ; et

- Mesures d'assurance de la qualité (tenue de dossiers et gestion des produits, formations et cours de recyclage interactifs et mis à jour sur les compétences, supervision de soutien, visites de clients mystères pour les services, plaintes anonymes et lignes téléphoniques de soutien).



PROCHAINE ÉTAPE ?



Entreprendre une évaluation des fournisseurs du secteur privé pour comprendre les obstacles à la participation à la formation actuelle et évaluer les besoins du secteur privé pour s'assurer que le plan de formation est adapté.





Un modèle d'analyse décisionnelle multicritères (MCGDA) pour déterminer la mise à l'échelle des implants dans le secteur privé

Évaluation de l'impact de la participation du secteur privé

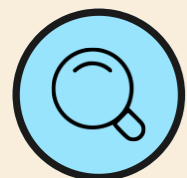


Modèle de décision pour la mise à l'échelle des implants dans le secteur privé



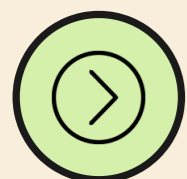
POURQUOI
cela a-t-il
t labor ?

L'élaboration d'un modèle de décision permettra aux parties prenantes d'évaluer l'impact potentiel de la mise en œuvre des différentes actions recommandées sur le nombre d'utilisateurs accédant aux implants contraceptifs dans le secteur privé et de sélectionner ainsi la meilleure combinaison pour augmenter le nombre d'utilisatrices.



COMMENT
cela a-t-il
t labor ?

1. Un ensemble de mesures recommandées pour renforcer l'ESP pour la prestation de services d'implants contraceptifs a été identifié grâce à des recherches rapides, dont les conclusions sont soulignées plus haut dans ce document.
2. Ces actions recommandées ont été examinées et approuvées par des experts et classées par ordre d'importance lors d'une session de co-création participative en août 2022.
3. Les actions recommandées classées ont fait l'objet d'une évaluation plus poussée (faible, modérée, élevée) - par le biais d'un sondage en ligne rempli par plus de 50 experts - pour faciliter la mise en œuvre en ce qui concerne : la faisabilité ; l'impact sur la santé ; la priorité ; la durabilité ; et le coût.
4. Les résultats de l'enquête en ligne ont été intégrés dans le modèle de décision de l'implant.
5. Vous pouvez utiliser ce modèle pour évaluer l'impact de la mise en œuvre variable des actions recommandées, ou de différentes combinaisons d'actions recommandées, sur le nombre estimé de nouveaux utilisateurs dans un contexte donné.



**ENVIE D'EN
SAVOIR
PLUS ?**

Lisez notre Note conceptuelle sur le modèle d'implant - disponible [ici](#) - pour en savoir plus sur la façon dont le modèle d'implant a été développé. Utilisez l'outil de modélisation des implants - disponible [ici](#) - pour mieux comprendre la ou les meilleures actions à mettre en œuvre pour mettre à l'échelle les implants dans votre pays/contexte.





Conclusion



« Si vous faites toujours ce que vous avez toujours fait, vous obtiendrez toujours ce que vous avez toujours obtenu »

Les succès notables de l'expansion de la prestation de services d'implants contraceptifs dans le secteur public au cours de la dernière décennie n'ont pas conduit à un accès accru aux implants dans le secteur privé. **Les acteurs du secteur privé ont été exclus du marché et ont du mal à identifier un modèle commercial viable pour l'entrée sur le marché.**

Cependant, pour que de nombreux pays **atteignent les objectifs nationaux en matière de santé**, y compris les cibles du FP2030, **il sera nécessaire de tirer parti des actifs de santé du secteur privé** pour répondre aux besoins de leurs populations diversifiées.

Cet examen visait à **identifier les obstacles à l'engagement du secteur privé** pour la prestation de services **d'implants contraceptifs et les mesures recommandées pour les surmonter**. Les mesures recommandées ont ensuite été intégrées dans un **outil de modélisation des décisions pour aider les pays à estimer l'impact de la prise de mesures recommandées sur le nombre futur d'utilisatrices** ayant accès aux services d'implants contraceptifs par l'intermédiaire du secteur privé.

À l'avenir, il est prévu que les parties prenantes **mondiales** et/ou **nationales** puissent adopter et adapter les conclusions de cet examen et **utiliser le modèle de décision** pour soutenir leurs efforts visant **à élargir la prestation de services d'implants contraceptifs dans le secteur privé**.

Cliquez [ici](#) pour accéder au modèle de décision et à d'autres ressources sur la mise à l'échelle de la prestation de services d'implants contraceptifs.



Diapositive de référence

1. Braun & Grever. 2020. Renforcement de l'accès aux implants : A Summative Evaluation of the Implants Access Program, Global Health Science Practice, 8(2).
<https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC7326518/pdf/GH-GHSP200015.pdf>
2. Callahan, Sean et Jeanna Holtz. 2021. Partenariats public-privé pour les produits de planification familiale. Résumé. Rockville, Maryland : Soutenir les résultats en matière de santé grâce au projet du secteur privé plus, ABT Associates.
3. Compte à rebours 2030 Europe. 2020. Engagement du secteur privé dans la santé sexuelle et reproductive : Aperçu des modalités de l'appui des donateurs Résumé.
https://www.countdown2030europe.org/storage/app/media/uploaded-files/C2030E_Private%20sector%20engagement%20in%20SRH_SUMMARY.pdf
4. Duvall et al. 2014. Scaling up delivery of contraceptive implants in subSaharan Africa: operational experiences of Marie Stopes International, Global Health Science Practice, 2(1).
<https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/25276564/>
5. El-Khoury, Marianne, Bettina Brunner et Sean Callahan. 2020. Accélérer l'engagement du secteur privé : Engagement public-privé. 2020. Résumé. Rockville, Maryland : Soutenir les résultats en matière de santé grâce au projet du secteur privé plus, ABT Associates.
6. Françoise Armand, April Warren et Sia Louise Shayo. 2021. Améliorer l'accès aux implants par le secteur privé : Leçons apprises de la Tanzanie. Rockville, Maryland : Soutenir les résultats en matière de santé grâce au projet du secteur privé plus, ABT Associates.
7. Ganesan, Ramakrishnan et Sean Callahan. 2021. Facteurs influant sur la contribution du secteur privé à la croissance du marché de la planification familiale : Synthèse de six analyses de pays. Rockville, Maryland : Soutenir les résultats en matière de santé grâce au projet du secteur privé plus, ABT Associates.
8. Muhoza et al. 2021. Modern contraceptive availability and stockouts : a multi-country analysis of trends in supply and consumption, Health Policy Plan, 36(3).
<https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/33454786/>
9. Riley et al. 2019. Rejoindre FP2020 : Exploiter le secteur privé pour accroître l'accès et le choix de contraceptifs modernes en Éthiopie, au Nigéria et en RDC, PLoS One, 3(2).
<https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/29444140/>
10. SHOPS Plus. 2022. Soutenir les résultats en matière de santé grâce au projet du secteur privé plus : Rapport final. Rockville, Maryland : SHOPS Plus Project, Abt Associates Inc.
11. Thanel et al. 2018. Tirer parti des contraceptifs réversibles à longue durée d'action pour respecter les engagements de FP2020 en Afrique subsaharienne : Le potentiel des implants. PLoS One, 13(4). <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/29630607/>
12. FNUAP Pakistan. 2019. Improving Access to Family Planning Services through the Private Sector in Pakistan A Stakeholder Analysis.
<https://pakistan.unfpa.org/en/publications/improving-access-family-planning-services-through-private-sector-pakistan-stakeholder>
13. Weinberger, Michelle et Sean Callahan. 2017. Le secteur privé : La clé pour atteindre les objectifs de la planification familiale 2020. Résumé. Bethesda, MD: Soutenir les résultats en matière de santé grâce au projet du secteur privé, ABT Associates. <https://shopsplusproject.org/sites/default/files/resources/The%20Private%20Sector-Key%20to%20Achieving%20Family%20Planning%202020%20Goals%20%282%29.pdf>

*Note : Cette liste d'articles mentionnés ci-dessus ne sont pas tous référencés dans cette présentation, mais ont été classés par ordre de priorité dans notre examen et notre analyse pour les recommandations



Annexe : Séance de co-création PSE

Format :

- *Le 17 août 2022, une séance de co-création virtuelle a eu lieu sur Zoom avec des experts en prestation de services d'implants/de contraception et en engagement du secteur privé pour examiner les recommandations sur l'engagement du secteur privé pour le marché des implants contraceptifs*
- *La séance s'est déroulée sur un total de deux heures*
- *La séance comprenait un mélange de présentations, de discussions interactives et d'activités, ainsi que trois salles de réunion.*

Participation :

- *Au total, 22 participants ont assisté à la séance de co-création, en plus de trois animateurs et de trois preneurs de notes de Impact pour la santé (IHI).*
- *Au total, 14 organisations étaient présentes.*
- *Outre les représentants de l'IHI et de Jhpiego, les participants étaient des représentants de plusieurs bailleurs de fonds et organismes d'exécution, notamment :*
 - Population Services International (PSI);
 - United States Agency for International Development (USAID); AbtAssociates;
 - Programme pour une technologie appropriée dans le domaine de la santé (PATH) ; Fonds des Nations Unies pour la population (FNUAP) ;
 - Organisation mondiale de la santé (OMS) ;
 - Bill & Melinda Gates Foundation (BMGF) ;
 - Façonner un accès équitable aux marchés pour la santé génésique (SEMA Reproductive Health) ; Clinton Health Access Initiative (CHAI) ;
 - Marie Stopes International (MSI);DktWomenCare;
 - John Snow Health Zambia





 **IMPACT**
FOR HEALTH