**KIKUNDI : NOTE D’INFORMATION   
SUR LE PLAIDOYER EN FAVEUR   
DE LA MOBILISATION DU SECTEUR   
PRIVE POUR L’ELIMINATION DES   
MALADIES TROPICALES NEGLIGEES**

Outils pour élaborer une stratégie d’engagement du secteur privé dans la lutte contre les MTN

OUTIL A : Évaluer les Opportunités   
du Secteur privé dans le Pays

Il est important d’évaluer de manière critique l’impact, les avantages et les inconvénients potentiels de ces PPP   
afin de s’assurer qu’ils servent véritablement les populations souffrant de MTN.

Directives

* Commencez par réfléchir/dresser une liste libre des partenaires potentiels en vous basant sur ce que vous savez déjà, espérez ou croyez à leur sujet.
* Collectez autant d’informations que possible sur chacun des partenaires potentiels à partir de rapports, d’articles, d’Internet et de vos contacts.
* Répondez aux questions au mieux de vos capacités. Si nécessaire, interrogez d’autres parties prenantes clés qui connaissent bien les réseaux public-privé.
* Utilisez ces informations pour élaborer une stratégie d’engagement du secteur privé.

|  |  |
| --- | --- |
| **Question** | **Réponse** (À compléter) |
| Quelles sont les entreprises les plus puissantes/les plus riches de votre pays et quelles causes sociales ou de santé publique les intéressent ? |  |
| Quelles entreprises se trouvent dans des régions à forte prévalence de MTN ? |  |
| Quels sont les objectifs de ces entreprises, en particulier dans le domaine dans lequel vous souhaitez collaborer ? |  |
| Comment un partenariat pour l’élimination des MTN pourrait-il contribuer à ces objectifs ? |  |
| En quoi l’activité principale ou l’expertise des entreprises est-elle liée au programme et à ses objectifs ? |  |
| Quels avantages les entreprises pourraient-elles tirer de ce partenariat à court, moyen ou long terme ? |  |
| Les entreprises peuvent-elles travailler dans l’environnement politique/réglementaire dans lequel le programme fonctionne ? |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Le programme peut-il s’adapter aux exigences de la structure, des obligations légales et de la culture des entreprises ? |  |
| Le Directeur général (PDG) ou les cadres supérieurs ont-ils consacré du temps à une question sanitaire ou sociale ? |  |
| Comment ces entreprises pourraient-elles contribuer à la prévalence des MTN ? Disposez-vous de preuves à l’appui ? |  |
| Quelles sont les activités en matière  de santé que l’entreprise mène seule  ou avec d’autres partenaires, le cas échéant ? |  |
| L’entreprise ou sa direction a-t-elle déjà travaillé avec d’autres partenaires potentiels ou le gouvernement ? Les dirigeants siègent-ils aux Conseils d’administration d’autres organisations pertinentes ? |  |
| Quelles interventions contre les MTN ont spécifiquement besoin du soutien financier du secteur privé ? |  |
| Dans quelle mesure est-il possible d’impliquer le secteur privé dans le financement de ces interventions contre les MTN ? |  |
| Quels sont les défis liés à l’implication  du secteur privé dans la lutte contre les MTN ? Que leur demandez-vous de  faire ? |  |
| Quels autres types d’expertise ou de soutien en nature souhaiteriez-vous obtenir des entreprises de votre pays pour intensifier les interventions contre  les MTN ? |  |
| Quels acteurs devraient être impliqués ? |  |
| Quelles coalitions du secteur privé,  telles que des chambres de commerce, existent ? |  |
| Comment contribuent-elles à l’élimination des MTN ou à d’autres domaines de la  santé ? |  |
| Quelles données existent sur l’impact des MTN sur la productivité des travailleurs dans votre pays (par exemple, le rendement sur investissement) ? |  |
| Comment les entreprises, les universités, la société civile, les organismes de recherche et autres peuvent-ils soutenir le programme de collecte de données ? |  |

OUTIL B : Accorder la priorité aux   
partenaires du secteur privé dans le pays

Directives

Utilisez les critères suivants pour présélectionner les organisations qui pourraient convenir au partenariat proposé.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Société** (À compléter) | **Critères** | **Question** | **Réponse** (À compléter) |
|  | Activité principale | L’organisation dispose-t-elle de l’expertise ou des ressources (par exemple, infrastructure, systèmes, technologie) nécessaires pour répondre aux besoins du programme ? |  |
|  | Prévalence | L’entreprise intervient-elle dans des zones où les MTN sont répandues ? |  |
|  | Impacts | Les pratiques de l’entreprise contribuent-elles d’une quelconque manière à la prévalence des MTN ? |  |
|  | Priorités | L’organisation intervient-elle dans les zones où le programme présente des lacunes et des priorités ? |  |
|  | RSE, affaires d’entreprise ou fondation d’entreprise | L’organisation a-t-elle déjà investi dans la santé ? |  |
| L’organisation possède-t-elle ou parraine-t-elle des initiatives (club de jeunes, équipe sportive ou autre) qui pourraient contribuer à la création de la demande ou constituer une bonne plateforme pour celle-ci ? |

OUTIL C : Identifier les principaux   
acteurs du secteur privé

Directives

Ensuite, identifiez les personnes qui doivent être impliquées, évaluez leur niveau d’influence sur les décisions et réfléchissez à la manière dont les différents acteurs peuvent être mis en relation pour créer un impact collectif. Il est tout aussi important de comprendre **comment ces acteurs sont influencés**. Envisagez des questions telles que :

* Comment l’opinion publique et les médias influencent-ils leurs décisions ?
* Quel est l’impact des dirigeants du secteur public, des chefs religieux ou des organisations similaires sur leurs choix ?
* Lorsque les informations sont limitées, qui pouvez-vous interroger pour obtenir une image plus claire de ces dynamiques ?

Réfléchir à ces questions vous aidera à clarifier les implications pour votre stratégie de plaidoyer. Utilisez la fiche de travail pour répertorier systématiquement chaque catégorie de partie prenante, son rôle, des exemples de personnes correspondant à chaque catégorie et les individus ou institutions susceptibles de jouer le rôle le plus important dans la conduite du changement.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Partie prenante** | **Exemples** | **Rôle dans la proposition d’élimination des MTN** | **Niveau d’influence  (1-5)** |
| Directeur Général | N/A | En fonction de l’entreprise, examine et approuve la proposition. |  |
| Responsable des relations humaines | N/A | En fonction de l’entreprise, examine la proposition afin de déterminer son applicabilité au financement d’interventions sur le lieu de travail. |  |
| Directeur de la responsabilité sociale des entreprises (le cas échéant) | N/A | En fonction de l’entreprise, examine et approuve la proposition de financement des activités de la RSE. |  |
| Champions | Dirigeants du secteur privé, célébrités, premières dames, ambassadeurs, politiciens, chefs religieux, chefs, etc. | Ont accès aux principaux décideurs des entreprises et/ou exercent une influence sur eux, sont bien connus et respectés. |  |
| Experts | Instituts de recherche, universités, etc. | Peut fournir des preuves que la question est pertinente pour les décideurs. |  |
| Bénéficiaires | Travailleurs, familles, communautés, etc. | A le droit de vivre sans MTN et peut servir d’exemple du fardeau des MTN. |  |

OUTIL D : Dresser une liste de contacts des parties   
prenantes clés du secteur privé

Directives

Utilisez le tableau suivant pour conserver une liste restreinte des entreprises du secteur privé que vous souhaitez impliquer.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Nom de l’entreprise | Siège social | Interventions (lieu) | Nom(s) du/des contact(s) | Coordonnées du/des contact(s) | Activité principale | Intérêts/activités actuels ou passés dans le domaine de la RSE | Notes |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

OUTIL E : Liste de contrôle pour la mise en place   
d’un Comité directeur du PPP pour les MTN

Directives

La mise en place d’un Comité directeur du PPP pour les MTN sera différente pour chaque pays ; toutefois, pour commencer, pensez à utiliser cette liste de contrôle comme guide.

LANCER LE COMITÉ DIRECTEUR DU PPP

Élaborer des documents définissant l’objectif du Comité directeur du PPP pour les MTN et présenter les raisons pour lesquelles ils sont nécessaires (voir ci-dessus).

Rencontrer les autorités du ministère de la Santé ou d’autres autorités sanitaires pour discuter de la mise en place du Comité directeur du PPP.

Identifier qui doit lancer le comité (généralement le gouvernement, souvent par le biais du ministère de la Santé et/ou du ministère des Finances).

Dresser une liste des parties prenantes qui représenteraient les principaux membres du Comité directeur du PPP, par exemple : des chefs d’entreprise ; des responsables ministériels des finances, du commerce et des collectivités locales ; des dirigeants d’organisations du secteur privé telles que les chambres de commerce ou les associations minières, agro-industrielles et bancaires ; et des représentants des ministères de la santé et de l’environnement concernés.

DÉFINIR LE LEADERSHIP

Identifier un président (généralement un haut fonctionnaire, par exemple un fonctionnaire du ministère de la Santé ayant une expertise en matière de MTN ou un mandataire [p. ex., un représentant de l’OMS] et un dirigeant du secteur privé).

DÉFINIR LES RÔLES ET RESPONSABILITÉS ET LES PROCÉDURES OPÉRATIONNELLES

Élaborer une illustration de la structure du PPP et des mécanismes recommandés qui doivent être mis en place pour augmenter les ressources consacrées à l’élimination des MTN par le biais des secteurs public et privé.

Envisager la participation d’experts juridiques, financiers, techniques et réglementaires.

Définir la fréquence des réunions.

Définir les procédures de vote (consensus ou majorité).

Préciser les décisions nécessitant l’approbation du comité.

ÉLABORER UN CADRE DE GOUVERNANCE   
ET DES TERMES DE RÉFÉRENCE

Élaborer des termes de référence comprenant :

La mission et les objectifs

Les rôles et responsabilités des membres

Les processus de prise de décision et le quorum

La fréquence et les protocoles des réunions

Les mécanismes de règlement de conflits

GÉRER ET ASSISTER AUX RÉUNIONS

Planifier des réunions régulières (trimestrielles ou bimestrielles)

Diffuser l’ordre du jour à l’avance

Conserver des procès-verbaux détaillés et les mesures à prendre

Assister régulièrement aux réunions et diffuser les procès-verbaux des réunions avec les décisions et les mesures de suivi pour la prochaine réunion.

SUIVRE ET ÉVALUER

Élaborer des indicateurs de performance clés (IPC) pour évaluer l’efficacité du comité et les résultats des initiatives.

Réviser et ajuster régulièrement les stratégies en fonction des données de performance.

Assurer une communication transparente grâce à des rapports et des mises à jour périodiques.

OUTIL F : Définir des objectifs de plaidoyer   
pour l’engagement du secteur privé

Directives

Prendre en compte les exemples d’objectifs et de sous-objectifs ci-dessous et remplir les tableaux afin de définir des objectifs et des sous-objectifs adaptés à chaque pays.

Exemple Objectif 1

Augmenter de 10 % les contributions du secteur privé afin de combler les lacunes dans le financement de l’élimination des MTN (environ 1 million USD) pour la période 20XX à 20XX.

Exemple Sous-objectif 1.1

Soutenir un partenariat public-privé (PPP) pour le financement des MTN [mois, année].

|  |  |
| --- | --- |
| **1.1.1** | Créer un Comité directeur PPP pour les MTN en relation avec le ministère de la Santé. |
| **1.1.2** | Recruter un président du Comité directeur du PPP pour les MTN d’ici [mois, année]. |
| **1.1.3** | Élaborer et diffuser les termes de référence du Comité directeur du PPP d’ici [mois, année]. |
| **1.1.4** | Apporter un soutien pour renforcer le dialogue avec le ministère des Finances afin d’aider les entreprises à bénéficier de crédits d’impôt et/ou d’exonérations fiscales pour leurs investissements dans les MTN. |
| **1.1.5** | Élaborer et soumettre une proposition aux bailleurs de fonds afin de financer un Secrétariat PPP et des activités de plaidoyer visant à créer un environnement plus propice aux investissements du secteur privé dans les MTN, pour la période 20XX à 20XX. |
| **1.1.6** | Élaborer un aperçu des options d’investissement du secteur privé pour combler les lacunes dans la lutte contre les MTN. |
| **1.1.7** | Réaliser une cartographie du secteur privé et des philanthropes afin d’élaborer une liste plus complète des donateurs potentiels. |
| **1.1.8** | Faire appel à l’ALMA ou à d’autres partenaires pour explorer, au niveau des chefs d’État, des ministres et des parlements, le potentiel d’investissement du secteur privé pour combler les lacunes en matière de MTN. |
| **1.1.9** | Participer aux réunions trimestrielles du Comité directeur du PPP et à d’autres réunions du PPP, le cas échéant. |
| **1.1.10** | Promouvoir le Comité directeur du PPP auprès des entreprises du secteur privé et d’autres donateurs |

**Exemple Sous-objectif 1.2**

Au moins [nombre] entreprises comblent au moins [montant] des lacunes en matière de MTN et d’autres opportunités d’investissement identifiées avant [mois, année].

Les priorités stratégiques seront axées sur l’évaluation, l’obtention et le partage de données probantes sur les investissements du secteur privé dans l’élimination des MTN et la promotion des investissements efficaces. Principales activités pour ce sous-objectif en coordination avec le ministère de la Santé :

|  |  |
| --- | --- |
| **1.2.1** | Développer et diffuser des outils de plaidoyer tels que des analyses de rentabilité, des brochures et des présentations PowerPoint qui mettent en avant les avantages d’investir dans les lacunes dans la lutte contre les MTN. |
| **1.2.2** | Élaborer des propositions du secteur privé qui mettent en avant les données des analyses de rentabilité et promeuvent les options de financement de la lutte contre les MTN afin d’offrir un choix d’investissements pour les interventions. |
| **1.2.3** | Recruter un champion dans les secteurs des affaires, de la politique et de l’industrie du spectacle afin de promouvoir les investissements du secteur privé. |
| **1.2.4** | Mobiliser des dirigeants gouvernementaux de haut niveau (par exemple, la Première dame ou le Président) afin de convoquer les directeurs financiers du secteur privé pour examiner comment ils peuvent combler les lacunes et intégrer leurs efforts dans une stratégie plus large. |
| **1.2.5** | Réunir des experts en MTN afin d’examiner les investissements dans la lutte contre les MTN sous l’angle du financement basé sur la performance afin d’attirer les investissements du secteur privé. |
| **1.2.6** | Inciter les donateurs à envisager un programme de fonds de contrepartie avec le secteur privé. |
| **1.2.7** | Élaborer des cadres d’élimination des MTN pour différents secteurs afin de mettre en œuvre de petits projets à grande échelle sous l’autorité du ministère de la Santé (p. ex., en imposant des obligations par l’intermédiaire des chambres professionnelles et en encourageant l’expansion). |
| **1.2.8** | Élaborer une liste d’opportunités d’investissement pour le secteur privé afin de combler les lacunes en matière de MTN, ainsi que des modèles susceptibles d’intéresser les entreprises. |
| **1.2.9** | Mener au moins [nombre] activités médiatiques par an pour promouvoir les investissements du secteur privé. |
| **1.2.10** | Organiser au moins [nombre] événements de sensibilisation par an pour reconnaître les contributions du secteur privé et plaider en faveur d’un soutien spécifique. |
| **1.2.11** | Élaborer et diffuser [nombre] études de cas par an montrant l’efficacité des investissements. |

**Modèle Sous-objectif 1.1 (À compléter)**

Au moins [nombre] entreprises comblent au moins [montant ?] des lacunes en matière de MTN et d’autres opportunités d’investissement identifiées avant [date].

Les priorités stratégiques seront axées sur l’évaluation, l’obtention et le partage de données probantes sur les investissements du secteur privé dans l’élimination des MTN et la promotion des investissements efficaces. Principales activités pour ce sous-objectif en coordination avec le ministère de la Santé :

|  |  |
| --- | --- |
| **1.1.1** |  |
| **1.1.2** |  |
| **1.1.3** |  |
| **1.1.4** |  |
| **1.1.5** |  |
| **1.1.6** |  |
| **1.1.7** |  |
| **1.1.8** |  |
| **1.1.9** |  |
| **1.1.10** |  |

**Modèle Sous-objectif 1.2 (À compléter)**

Au moins [nombre] entreprises comblent au moins [montant ?] des lacunes en matière de MTN et d’autres opportunités d’investissement identifiées avant [date].

Les priorités stratégiques seront axées sur l’évaluation, l’obtention et le partage de données probantes sur les investissements du secteur privé dans l’élimination des MTN et la promotion des investissements efficaces. Principales activités pour ce sous-objectif en coordination avec le ministère de la Santé :

|  |  |
| --- | --- |
| **1.2.1** |  |
| **1.2.2** |  |
| **1.2.3** |  |
| **1.2.4** |  |
| **1.2.5** |  |
| **1.2.6** |  |
| **1.2.7** |  |
| **1.2.8** |  |
| **1.2.9** |  |
| **1.2.10** |  |

OUTIL G : Élaborer une analyse de   
rentabilité et un guide de communication

Directives

Comme indiqué précédemment, pour impliquer le secteur privé dans les efforts d’élimination des MTN, il faut lutter contre l’idée selon laquelle les MTN relèvent uniquement de la responsabilité des pouvoirs publics. Les actions de sensibilisation doivent mettre l’accent sur les incitations commerciales, telles que le retour sur investissement, les gains de productivité, la réduction de l’absentéisme, les relations publiques positives et les relations avec d’autres décideurs. Les entreprises intervenant dans des zones fortement touchées ou endémiques, y compris celles dont les activités peuvent contribuer involontairement à la propagation de la maladie, peuvent ne pas reconnaître ou admettre leur rôle dans le fardeau des MTN. Les défenseurs doivent faire preuve de prudence, car suggérer qu'une entreprise cause du tort peut se retourner contre eux et conduire à un rejet ou à une attitude défensive. Dans le même temps, l’engagement peut être présenté comme une occasion de soutenir les communautés touchées et de renforcer la bonne volonté. Mettre l’accent sur « l’intérêt personnel éclairé » parallèlement à la responsabilité sociale des entreprises augmente la probabilité que les entreprises prennent des mesures significatives une fois qu’elles ont compris l’impact des MTN sur leurs activités, leurs employés et les communautés environnantes.

Vous trouverez ci-dessous des exemples de messages susceptibles de contribuer à élaborer une bonne analyse de rentabilité. Si certaines informations peuvent étayer l’analyse de rentabilité lorsque les données spécifiques à un pays ne sont pas disponibles, il est essentiel que chaque pays adapte l’analyse de rentabilité en utilisant ses propres données.

| **Catégorie** | **Message au niveau mondial** | **Message adapté au niveau national** (À compléter) |
| --- | --- | --- |
| Le fardeau des MTN en Afrique | L’Afrique supporte 40 % du fardeau mondial des MTN, un groupe de 21 maladies infectieuses qui se développent dans les régions où les conditions d’assainissement sont mauvaises, l’eau insalubre et l’accès aux soins de santé limité [38]. |  |
| Impacts sur le revenu des ménages | Le coût économique des MTN est élevé pour les ménages touchés. La perte de revenus des ménages due aux dépenses de santé à leur charge et à la perte de salaires liée aux MTN est estimée à au moins 33 milliards de dollars (USD) par an [39]. |  |
| Impacts sur l’économie | Dans l’ensemble, les avantages de l’éradication des MTN pour les personnes touchées, en termes d’économies réalisées sur les dépenses de santé à la charge des patients et de perte de productivité, vont dépasser 342 milliards USD entre 2015 et 2030 [40]. |  |
| Impacts sur la productivité | Certaines des MTN les plus répandues, notamment la filariose lymphatique, la cécité des rivières (onchocercose), la bilharziose et les helminthiases transmises par le sol, sont responsables d’une perte de productivité annuelle moyenne d’environ 29 % chez les personnes atteintes de ces maladies par rapport aux personnes non infectées [41]. |  |
| Impacts sur le genre | Le fardeau de certaines MTN pèse de manière disproportionnée sur les femmes et les filles. Par exemple, en raison de leur contact étroit avec les enfants, les femmes sont deux à quatre fois plus susceptibles de développer un trichiasis trachomateux et sont jusqu’à quatre fois plus souvent aveugles que les hommes [42]. |  |
| Impacts sur le genre | Comme les femmes et les filles assurent les deux tiers de la collecte d’eau dans le monde, elles courent un risque plus élevé de développer la schistosomiase dans les zones endémiques [43]. |  |
| Liens avec le changement climatique | Les phénomènes météorologiques extrêmes mettent à rude épreuve les systèmes de santé fragiles. Ils favorisent la propagation des vecteurs de maladies dans de nouvelles zones géographiques, sollicitent les systèmes de surveillance et modifient les lieux et la fréquence d’exposition des populations aux MTN [44-45] |  |
| Succès en matière d’élimination | L’investissement dans les MTN est une réussite mondiale en matière de développement. En juillet 2025, 57 pays avaient éliminé au moins une MTN. Huit de ces pays ont été validés rien qu’en 2022, ce qui montre que des progrès sont possibles [46] |  |
| Pourquoi investir : des avantages cumulés | Investir dans des programmes de lutte contre les MTN a un effet d’entraînement sur la société. Cela conduit à de meilleurs résultats en matière d’éducation, de santé et d’emploi, et transforme des vies et des communautés. Cela contribue également à réduire les inégalités entre les sexes, la stigmatisation ainsi que la mortalité et la morbidité évitables [47]. |  |
| Pourquoi investir : rentabilité | L’investissement est considéré comme un « meilleur achat » en matière de développement et génère un retour sur investissement significatif. Une étude de cas sur l’investissement pour éliminer les MTN a estimé que la chimiothérapie préventive apportait aux personnes touchées un bénéfice net estimé à environ 25 USD pour 1 USD investi [48-49]. |  |
| Pourquoi investir : c’est simple | De nombreuses mesures de lutte contre les MTN reposent sur des interventions simples qui peuvent être mises en œuvre par des non-spécialistes, ce qui rend possible une intervention au niveau communautaire [50] |  |
| Pourquoi investir : gains de productivité | Une étude commandée par The END Fund a montré que le Nigeria pourrait gagner 19 milliards de dollars US environ, grâce à une augmentation de la productivité [51]. |  |
| Pourquoi investir : réduction de la mortalité infantile | Une étude contrôlée par placebo réalisée en 2018, dans laquelle des doses d’azithromycine ont été administrées deux fois par an à un groupe, a révélé que le taux de mortalité infantile avait baissé de 14 % dans l’ensemble des trois pays d’Afrique subsaharienne participant à l’étude [52]. |  |
| Pourquoi investir : renforcement de l’éducation et du capital humain | Une étude a montré comment le déparasitage favorise la fréquentation scolaire et les fonctions cognitives à long terme. Au Kenya, l’absentéisme scolaire a été réduit de près de 20 % et la durée de la scolarité des enfants a été prolongée [53]. |  |
| Pourquoi investir : renforcement de l’égalité des sexes | Le fardeau de certaines MTN pèse de manière disproportionnée sur les femmes et les filles. Par exemple, environ 56 millions de filles et de femmes en Afrique subsaharienne sont affectées par la schistosomiase féminine, ce qui augmente le risque de contracter le VIH et le VPH et menace la santé sexuelle et génésique [54]. |  |

OUTIL H : Développer des relations   
et des opportunités d’engagement

Directives

Une fois que vous avez dressé une liste restreinte d’entreprises à approcher, identifié les objectifs d’engagement du secteur privé et préparé une analyse de rentabilité avec des messages ciblés, réfléchissez à des stratégies pour engager des partenaires potentiels et établir des relations en coulisses.

Les résultats du plaidoyer dépendent en grande partie des relations que les défenseurs développent avec les décideurs. Les experts en plaidoyer suggèrent trois façons de se rapprocher des décideurs :

* Établir des points d’entrée : Identifiez ce que vous avez en commun avec les décideurs que vous souhaitez approcher. Des valeurs et des objectifs communs peuvent faciliter l’établissement d’une relation de confiance.
* Organiser une réunion : Une réunion directe avec un décideur est l’occasion de lui transmettre votre message en bénéficiant de toute son attention.
* L’inviter à vous rendre visite : Même si le décideur ne vient pas, un membre de son équipe pourrait se présenter. Traitez le personnel avec le même respect et la même attention que vous accorderiez au décideur.

Les décideurs sont plus enclins à rencontrer et à écouter des personnes qu’ils connaissent déjà et en qui ils ont confiance. Si toutefois vous devez approcher quelqu’un que vous n’avez jamais rencontré auparavant, il existe tout de même des moyens d’organiser une réunion de plaidoyer efficace. Les commerciaux passent souvent quelques minutes à établir une bonne relation avec leurs clients avant de se concentrer sur la vente elle-même.

Voici quelques exemples d’opportunités de plaidoyer pour le secteur privé :

* Visites sur le terrain dans les communautés touchées par les MTN et les centres de santé fournissant des services liés aux MTN – particulièrement efficaces pour les responsables RSE qui peuvent constater de leurs propres yeux l’impact des MTN sur les populations des communautés environnantes
* Cérémonies de remise de prix récompensant des leaders pour leurs efforts en faveur de l’élimination des MTN.
* Symposium d’affaires sur le thème des MTN afin de mettre en avant l’impact économique des MTN, de récompenser les leaders actifs et de fournir une plateforme pour les partenariats public-privé.
* Expositions photographiques lors d’événements publics afin de susciter des discussions sur les conséquences des MTN, complétées par des discours publics de champions sur les solutions possibles.
* Campagnes de lettres de dirigeants nationaux (par exemple, chefs d’État) à l’attention des dirigeants du secteur privé les exhortant à soutenir l’intensification des interventions contre les MTN.

Remplir le tableau ci-dessous afin d’établir une liste de réunions et d’opportunités de plaidoyer qui permettront de nouer des relations avec le secteur privé et de le mobiliser.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Date** | **Objectif de plaidoyer** | **Événement de plaidoyer** | **Lieu** | **Public cible** | **Champions** | **Messages clés** |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

OUTIL I : Élaborer un plan de suivi et   
d’évaluation pour l’engagement du secteur privé

Directives

À l’aide des conseils fournis dans la *Partie I : Cadre de Plaidoyer de Kikundi sur les Maladies Tropicales Négligées : Les Fondements*, élaborez des indicateurs spécifiques pour votre stratégie d’engagement du secteur privé.

**Tableau des exemples d’indicateurs et de catégories**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Type d’indicateur** | **Exemples** | **Indicateurs adaptés** (À compléter) |
| Indicateurs d’intrants | * Champions des MTN * Financement des activités de plaidoyer en faveur de la lutte contre les MTN * Equipement |  |
| Indicateurs d’extrant | * Lancement du Comité directeur du PPP * Nombre de propositions du secteur privé élaborées pour les entreprises * Nombre de réunions organisées avec les dirigeants du secteur privé concernant l’investissements dans les MTN * Nombre d’événements de sensibilisation organisés pour reconnaître les dirigeants du secteur privé qui investissent dans la lutte contre les MTN |  |
| Indicateurs de résultats | * Nombre d’entreprises du secteur privé finançant l’intensification de l’élimination des MTN |  |

OUTIL J : Plan de mise en œuvre de plaidoyer envers le secteur privé

Directives

Utilisez cet outil pour élaborer un plan de mise en œuvre de votre stratégie d’engagement et de plaidoyer envers le secteur privé.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Public cible | Intervention détail (détaillez l’intervention  ci-dessous) | Intervention raison (décrivez la raison de cette intervention) | Parties prenantes, Partenaires, Champions | Coûts estimatifs de l’intervention | Calendrier (marquez d'un x le début de l'activité) | | | | | | | | | | | |
| M1 | M2 | M3 | M4 | M5 | M6 | M7 | M8 | M9 | M10 | M11 | M12 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

TAP5725H/26-09-25/V1