

Boîte à outils pour des partenariats innovants en matière de vaccination/immunisation

MOMENTUM Transformation et équité de la vaccination/immunisation de routine

octobre 2024



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE





Introduction

Cette section donne un aperçu de la boîte à outils et en présente le contenu.

Objet de ce document

1.



Quel est l'objectif de ce document ?

Aider les parties prenantes des programmes nationaux et infranationaux de vaccination/immunisation en leur fournissant un ensemble d'outils opérationnels pour faciliter et renforcer des partenariats stratégiques efficaces avec des acteurs non liés à la vaccination/immunisation afin de s'attaquer aux lacunes en matière de vaccination/immunisation.

Ce document fournit des outils pratiques pour faciliter les activités tout au long du cycle de vie du partenariat. Pour un aperçu conceptuel des partenariats innovants dans le domaine de la vaccination/immunisation, veuillez consulter le document distinct intitulé [Cadre des partenariats stratégiques mondiaux « Global Strategic Partnerships Framework »](#).

2.



À qui s'adresse ce document ?

Ce document s'adresse aux décideurs des programmes de vaccination/immunisation nationaux et infranationaux, et à ceux qui soutiennent leur programme, y compris les équipes pays de MOMENTUM Transformation et équité de la vaccination/immunisation de routine, les autres équipes techniques de MOMENTUM, et d'autres structures (par exemple, les partenaires de mise en œuvre) qui s'intéressent au soutien de partenariats innovants en matière de vaccination/immunisation.

3.



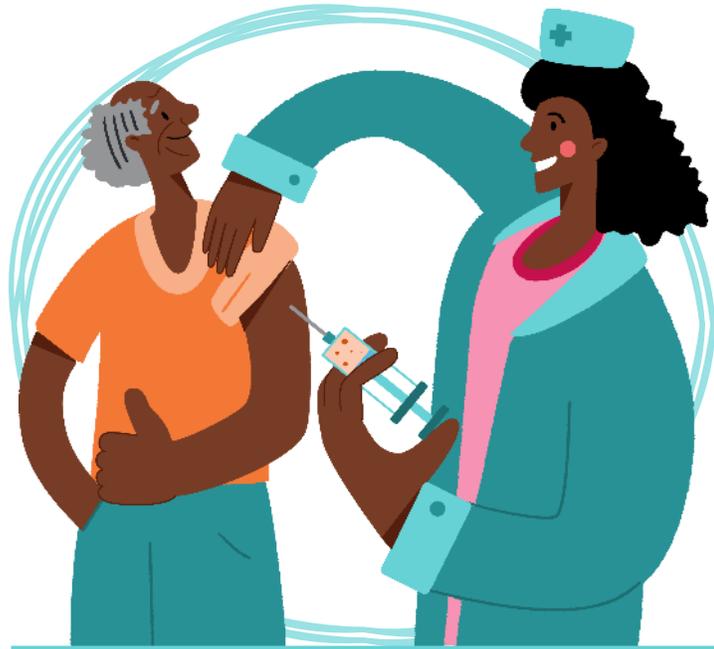
Que contient la boîte à outils ?

Ce document présente des suggestions de modèles étape par étape que les programmes de vaccination/immunisation nationaux et infranationaux peuvent utiliser pour planifier et mobiliser des partenaires innovants.

Chaque outil comprend un aperçu décrivant une question clé abordée. L'aperçu comprend également l'objectif de l'outil et les différentes ressources/modèles qu'il contient. Chaque ressource comprend des instructions sur la façon dont il devrait être utilisé, et comment il devrait être utilisé en conjonction avec d'autres outils.

Que sont les partenariats innovants en matière de vaccination/immunisation ?

L'engagement des partenaires en matière de vaccination/immunisation et des autres partenaires non liés à la vaccination/immunisation peut aider à combler les lacunes persistantes.



Des partenariats innovants s'établissent entre **des acteurs de la vaccination/immunisation et d'autres secteurs** qui partagent **des objectifs convenus d'un commun accord** et travaillent ensemble pour atteindre **un objectif commun**.

Les partenaires innovants peuvent utiliser leurs **forces spécifiques** pour améliorer l'accès à la vaccination/immunisation des **populations prioritaires** en comblant **les lacunes en matière de vaccination/immunisation**. (tels que la génération de la demande, la stigmatisation et la méfiance, les problèmes liés à la chaîne d'approvisionnement, le manque de financement, le manque de ressources pour atteindre les populations, etc.)

Comment utiliser cette boîte à outils

Utilisez le matériel de la boîte à outils comme une ressource d'orientation. Veuillez appliquer et adapter ce matériel si nécessaire à des contextes spécifiques.



Les outils sont élaborés pour aider à structurer la réflexion, mais il n'est pas nécessaire de les suivre à la lettre. Ils peuvent être adaptés sous forme de guides de conversation ou d'autres formats.



Il n'est pas nécessaire de suivre toutes les étapes de cette boîte à outils du début à la fin.



Les outils peuvent être imprimés ou utilisés de manière virtuelle lors de séances de planification ou de discussions avec des partenaires potentiels.

Pour répondre aux questions clés sur les partenariats innovants, suivez les étapes ci-après :



1.

Consultez la **table des matières** et choisissez la question clé relative aux partenariats à laquelle vous souhaitez le plus répondre :



2.

Référez-vous à l'**aperçu de l'outil** pour comprendre comment utiliser chaque ressource :



3.

Pour des discussions plus simples ou pour des discussions dans un temps limité, utilisez les **amorces de conversation** pour répondre à chaque question clé :



4.

Pour des discussions ou des ateliers plus détaillés, utilisez les **exemples de programmes, d'outils et de modèles** :

Comment parcourir la boîte à outils :



Cliquez sur les questions clés en hyperlien dans la table des matières pour accéder à la section correspondante.



Cliquez sur le bouton d'accueil en bas à droite de chaque diapositive pour revenir à la table des matières.

Démarrage rapide : Est-ce votre première conversation sur les opportunités de partenariats innovants en matière de vaccination/immunisation ? Cliquez ici et commencez par cette diapositive.

Table des matières de la boîte à outils

Pour rendre opérationnels les partenariats innovants en matière de vaccination/immunisation, il est important de répondre aux questions clés suivantes. Les ressources de l'outil décrites ci-dessous sont conçues pour aider à répondre à ces questions.

| # | Question clé | Les ressources de l'outil |
|---|--|--|
| 1 | <u>Comment les partenaires pourraient-ils contribuer à combler les lacunes en matière de vaccination/immunisation auxquels sont confrontés les programmes nationaux de vaccination/immunisation (PNV)/programmes élargis de vaccination/immunisation (PEV) ?</u> | <ul style="list-style-type: none">• 1.1 Programme de l'atelier sur la définition et hiérarchisation des opportunités de partenariat• 1.2 Catalogue d'exemples de partenariats innovants• 1.3 Modèle de définition des opportunités de partenariat• 1.4 Matrice de hiérarchisation des opportunités de partenariat |
| 2 | <u>Comment les programmes nationaux de vaccination/immunisation (PNV)/les programmes élargis de vaccination/immunisation (PEV) pourraient-ils inciter les partenaires à s'engager dans la vaccination/immunisation ?</u> | <ul style="list-style-type: none">• 2.1 Fiches d'inspiration• 2.2 Infographie sur les partenariats innovants• 2.3 Modèle pour convaincre les partenaires de s'engager• 2.4 Considérations relatives à l'orientation des partenaires non liés à la vaccination/immunisation |
| 3 | <u>Comment les PNV/PEV pourraient-ils identifier et sélectionner des partenaires ?</u> | <ul style="list-style-type: none">• 3.1 Modèle de critères pour la cartographie et la sélection des partenaires• 3.2 Modèle de cartographie du paysage des partenaires |
| 4 | <u>Comment les PNV/PEV pourraient-ils définir une orientation et une conception du partenariat ?</u> | <ul style="list-style-type: none">• 4.1 Programme de l'atelier sur l'orientation du partenariat• 4.2 Modèle de définition de l'orientation du partenariat• 4.3 Considérations relatives à la conception d'un modèle de partenariat |
| 5 | <u>Comment les PNV/PEV pourraient-ils faciliter les réunions de lancement et les réunions régulières ainsi que les activités des partenaires afin de mobiliser un partenariat ?</u> | <ul style="list-style-type: none">• 5.1 Programme de l'atelier de lancement• 5.2 Modèle de plan d'action du partenariat• 5.3 Questions d'orientation pour s'aligner sur une cadence de partenariat |
| 6 | <u>Comment les PNV/PEV pourraient-ils savoir si le partenariat fonctionne bien, et ce qu'ils peuvent faire pour l'améliorer ?</u> | <ul style="list-style-type: none">• 6.1 Questionnaire de réflexion sur les partenariats• 6.2 Modèle de discussion rétrospective |



01

Définition et hiérarchisation des opportunités de partenariat

Quand utiliser cet outil :

Identifier et hiérarchiser les opportunités de partenariat pour combler les lacunes en matière de vaccination/immunisation.

Comment les partenaires pourraient-ils contribuer à combler les lacunes en matière de vaccination/immunisation auxquels sont confrontés les PNV/PEV ?



Question clé : Comment les partenaires pourraient-ils contribuer à combler les lacunes en matière de vaccination/immunisation auxquels sont confrontés les PNV/PEV ?



OBJECTIFS

Identifier les opportunités éventuelles de partenariat pour combler les lacunes en matière de vaccination/immunisation.



RÉSULTATS

Une meilleure compréhension des lacunes en matière de vaccination/immunisation et des causes profondes de ces lacunes.

Identification des opportunités de partenariat prioritaires.



QUAND L'UTILISER

À utiliser par les équipes de facilitation lors de la co-création, ou par les PNV/PEV en interne lors de l'identification des opportunités de partenariat.



ACTIVITÉS ET OUTILS



Amorce de conversation pour définir et hiérarchiser les opportunités : Si vous disposez d'un temps limité, utilisez cette amorce de conversation simple pour répondre à la question clé ci-dessus.

Pour des discussions plus détaillées, utilisez les outils et les modèles suivants :



Ressource 1.1 Programme de l'atelier sur la définition et hiérarchisation des opportunités de partenariat : Animer un atelier pour proposer des idées sur les opportunités de partenariat et les classer par ordre de priorité.



Ressource 1.2 Catalogue d'exemples de partenariats innovants : Partager des exemples sur la façon dont les différents partenaires peuvent utiliser leurs forces spécifiques pour la vaccination/immunisation.



Ressource 1.3 Modèle de définition des opportunités de partenariat : Déterminer comment les différents partenaires peuvent contribuer à combler un ou plusieurs lacune(s) identifiée(s) en matière de vaccination/immunisation.



Ressource 1.4 Matrice de hiérarchisation des opportunités : Classer par ordre de priorité les opportunités de partenariat qui valent le plus la peine d'être exploitées.



[Cliquez pour revenir à la table des matières](#)

Amorces de conversation

Définition et priorisation des opportunités de partenariat

Utilisez ces questions pour entamer la conversation avec des partenaires potentiels ou avec des équipes de planification internes pour proposer des idées sur la manière dont les partenaires non liés à la vaccination/immunisation pourraient aider à combler les lacunes en matière de vaccination/immunisation.

Quels sont les lacunes en matière de vaccination/immunisation qui doivent être traitées en priorité ?

Comment pourriez-vous impliquer des acteurs non liés à la vaccination/immunisation pour combler ces lacunes ?

Quels partenaires potentiels ont le plus d'influence, de portée et de connaissances sur la population cible et les lacunes en matière de vaccination/immunisation ?

Quels sont les partenariats innovants potentiels les plus prometteurs pour vous aider à atteindre vos objectifs en matière de vaccination/immunisation ?

Consultez l'exemple de programme d'atelier et les outils présentés ci-après pour obtenir des orientations plus détaillées, étape par étape, sur la manière de définir et de hiérarchiser les opportunités de partenariat dans des domaines autres que celui de la vaccination/immunisation afin de combler les lacunes en matière de vaccination/immunisation.

Ressource 1.1 :

Programme de l'atelier de définition et de hiérarchisation des opportunités de partenariat

Pourquoi l'utiliser : En tant qu'une proposition de programme pour faciliter une discussion pour proposer des opportunités de partenariat et les classer par ordre de priorité afin de combler les lacunes en matière de vaccination/immunisation.

Activité :

1. Utilisez le programme et les outils ci-après pour orienter une conversation sur la manière de définir et de hiérarchiser les opportunités pouvant permettre de combler les lacunes en matière de vaccination/immunisation.
2. Notez que ce qui suit ne décrit qu'une seule méthode pour faciliter ce type de conversation. Veuillez adapter cette approche en fonction de vos besoins spécifiques, de vos contraintes et des ressources disponibles.

| Durée | Sujet | Programme | Outils d'appui |
|-----------------|--|--|--|
| 15 minutes | Présentations | <ul style="list-style-type: none">• Arrivée, accueil et programme (5 minutes) : Faites les présentations et passez en revue les objectifs de la discussion d'aujourd'hui.• Voir des exemples de partenariats innovants (10 minutes) : Faites référence à des exemples de partenariats innovants (Ressource 1.2) pour encourager l'idéation créative et susciter l'enthousiasme pour la discussion. | <ul style="list-style-type: none">• Ressource 1.2 Catalogue d'exemples de partenariats innovants |
| 30 à 55 minutes | Définir les opportunités de partenariat | <ul style="list-style-type: none">• Discussion de groupe (25 minutes) : Discutez des questions d'orientation suivantes (ignorez-les si les lacunes en matière de vaccination/immunisation ont déjà été identifiées)<ul style="list-style-type: none">• <i>Qu'est-ce qui fonctionne bien en matière de vaccination/immunisation ?</i>• <i>Quels sont les défis ou les lacunes en matière de vaccination/immunisation ?</i>• <i>Comment pensez-vous que les défis ou les lacunes peuvent être résolus ?</i>• Activité de groupe (30 minutes) : Échangez des idées sur la façon dont les partenaires innovants peuvent contribuer à combler les lacunes identifiées en matière de vaccination/immunisation et remplissez le modèle de définition des opportunités (Ressource 1.3). | <ul style="list-style-type: none">• Ressource 1.3 Modèle de définition des opportunités de partenariat |
| 20 minutes | Hiérarchiser les opportunités de partenariat | <ul style="list-style-type: none">• Activité de groupe (20 minutes) : Hiérarchisez les solutions proposées en fonction du niveau d'effort et du niveau d'impact de chaque solution. Utilisez la matrice de hiérarchisation des opportunités (Ressource 1.4) pour élaborer les solutions. Sélectionnez une ou deux opportunités à explorer plus en profondeur. | <ul style="list-style-type: none">• Ressource 1.4 Matrice de hiérarchisation des opportunités |
| 10 minutes | Clôture | <ul style="list-style-type: none">• Observations finales (5 minutes) : Récapitulez les principales décisions et idées de la séance et remerciez les participants.• Résumé de la discussion et alignement (5 minutes) : Discutez des questions suivantes, documentez les réponses et envoyez-les à tous les participants après la discussion :<ul style="list-style-type: none">• <i>Quels sont les mesures à prendre identifiées au cours de cette discussion, qui en est responsable et quand doivent-elles être mises en œuvre ?</i>• <i>Quelles sont les prochaines étapes à entreprendre ?</i> | |

Temps total estimé : 1 heure, 15 minutes à 2 heures

Ressource 1.2 :

Catalogue d'exemples de partenariats innovants

Pourquoi l'utiliser : Pour partager des exemples sur la façon dont divers partenaires innovants peuvent aider à combler les lacunes en matière de vaccination/immunisation en utilisant leurs forces spécifiques.

Mise en place – En personne :

1. Imprimez suffisamment de copies *du catalogue d'exemples de partenariats innovants* pour que tous les participants puissent en voir une.

Mise en place – En virtuel :

Partagez votre écran afin que tout le monde puisse voir le *catalogue d'exemples de partenariats innovants*.

Activité :

1. Distribuez le catalogue d'exemples à tous les participants.
2. Demandez aux participants de prendre le temps de lire le catalogue pour mieux comprendre comment des partenaires innovants peuvent aider à combler les lacunes en matière de vaccination/immunisation.
3. Encouragez les participants à partager leurs réflexions sur le catalogue pour susciter la discussion et l'enthousiasme.



Téléchargez le catalogue d'exemples de partenariats innovants [ici](#).

Ressource 1.3 :

Modèle de définition des opportunités de partenariat

Pourquoi l'utiliser : Pour orienter la proposition d'idées sur les solutions de partenariat possibles permettant de combler les lacunes en matière de vaccination/

immunisation. **Mise en place - En personne :**

1. Supprimez le texte d'instructions en rouge du *modèle de définition des opportunités de partenariat* avant de le partager avec les participants.
2. Imprimez suffisamment de copies du *modèle de définition des opportunités de partenariat* pour que chaque participant puisse en utiliser une.
3. Assurez-vous de disposer de notes autocollantes et de stylos/crayons à la disposition des participants.

Mise en place – En virtuel :

1. Supprimez le texte d'instructions en rouge du *modèle de définition des opportunités de partenariat* avant de le partager avec les participants.
2. Envoyez des copies du modèle par courriel afin que chaque personne puisse le modifier et le remplir sur son propre ordinateur.

Activité :

1. Discutez des questions d'orientation suggérées dans la Ressource 1.1 et copiées ci-dessous (sauter cette étape si les lacunes en matière de vaccination/immunisation ont déjà été identifiées) :
 - *Qu'est-ce qui fonctionne bien en matière de vaccination/immunisation ? Qu'est-ce qui ne fonctionne pas bien ?*
 - *Pourquoi cela ne fonctionne-t-il pas bien ? Quelles sont les défis ou les lacunes en matière de vaccination/immunisation ?*
 - *Comment pensez-vous que le problème peut être résolu ?*
2. Distribuez des copies du modèle aux participants. Renseignez les 3 questions du haut du modèle en utilisant les réponses à ces questions d'orientation.
3. Pour chaque type de partenaire identifié, répondez aux quatre questions listées dans la partie inférieure du modèle pour réfléchir à la manière dont les différents partenaires innovants peuvent être en mesure d'aider. Insérez les réponses dans le modèle.
4. Faites une description de chaque idée en une phrase sur une note autocollante virtuelle ou physique (ces notes autocollantes peuvent être utilisées pour l'activité de hiérarchisation des opportunités de la Ressource 1.4.

| Partnership Opportunity Definition | | |
|--|---|---|
| What is the priority immunization obstacle? | Which target group is facing that immunization obstacle? | Which potential partners might help overcome this obstacle? |
| <i><Based on discussion, insert identified obstacles faced by target group></i> E.g. Individuals are unable to travel to immunization centers | <i><Based on discussion, insert target group or persona who is facing immunization obstacles></i> E.g. Mothers of Under-Immunized Children | <i><Brainstorm list of various innovative partners that might help overcome this obstacle></i> E.g. Religious Institutions, Local Government, Community Based Organizations, Educational Institutions, Local Transportation Authority, Professional Associations, etc. |
| How does the target group interact with these actors? | How could each actor help overcome immunization obstacles? | What benefit would this actor gain from helping solve the obstacle? |
| <i><Insert specific actors to partner with></i> E.g. Pastor | <i><Insert interactions with target group></i> E.g. Mothers confide in and turn to religious leaders for direction | <i><Brainstorm one to several ways this actor could help></i> E.g. Share reminders about immunization at church events |
| <i><Insert specific actors to partner with></i> | | <i><Insert incentives for actor to engage></i> E.g. Improve health of church members |
| <i><Insert specific actors to partner with></i> | | |

Visuel illustratif - Veuillez voir la diapositive suivante pour un modèle éditable.

Définition des opportunités de partenariat

Quel est la lacune prioritaire en matière de vaccination/immunisation ?

<Sur la base de la discussion, insérez les lacunes identifiées auxquels le groupe cible est confronté>.

Par exemple, les personnes ne peuvent pas se rendre dans les centres de vaccination/immunisation.

Quel groupe cible est confronté à cette lacune en matière de vaccination/immunisation ?

<Sur la base de la discussion, insérez le groupe cible ou la personne qui est confronté à des lacunes en matière de vaccination/immunisation>.

Par exemple, les mères d'enfants insuffisamment vaccinés

Quels sont les partenaires potentiels qui pourraient aider à combler cette lacune ?

<Proposez une liste des différents partenaires innovants qui pourraient permettre de combler cette lacune>.

Par exemple, les institutions religieuses, le gouvernement local, les organisations à base communautaire, les établissements d'enseignement, l'autorité locale de transport, les associations professionnelles, etc.

| | <i>Comment le groupe cible interagit-il avec ces acteurs ?</i> | <i>Comment chaque acteur pourrait-il aider à combler les lacunes en matière de vaccination/immunisation ?</i> | <i>Quel avantage cet acteur retirerait-il en aidant à combler la lacune ?</i> |
|---|---|---|--|
| <Insérez les acteurs spécifiques avec lesquels vous souhaitez vous associer> Par exemple, un pasteur | <Insérez les interactions avec le groupe cible> Par exemple, les mères se confient aux chefs religieux et se tournent vers eux pour être orientées. | <Proposez une ou plusieurs façons dont cet acteur pourrait aider> Par exemple, faire des rappels sur la vaccination/immunisation lors d'événements religieux. | <Insérez des avantages pouvant inciter les acteurs à s'engager> Par exemple, améliorer la santé des membres de l'église. |
| <Insérez les acteurs spécifiques avec lesquels vous souhaitez vous associer> | | | |
| <Insérez les acteurs spécifiques avec lesquels vous souhaitez vous associer> | | | |

Ressource 1.4 :

Matrice de hiérarchisation des opportunités

Pourquoi l'utiliser : Pour évaluer et classer par ordre de priorité les différentes opportunités proposées afin de déterminer quelles sont les opportunités qui valent le plus la peine d'être poursuivies.

Mise en place - En personne :

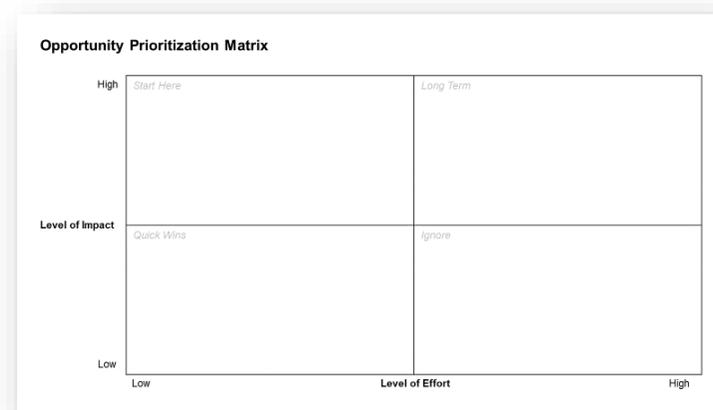
1. Établissez la matrice de hiérarchisation des opportunités sur un tableau physique (par exemple, une grande feuille de papier, un tableau blanc ou un tableau noir).

Mise en place - En virtuel :

1. Établissez la matrice de hiérarchisation des opportunités sur un outil collaboratif virtuel tel que Mural ou Miro.

Activité :

1. Pour chaque idée proposée (résultats de la Ressource 1.3), discutez du niveau d'effort et du niveau d'impact de chaque idée.
2. Lorsque vous discutez du niveau d'effort, tenez compte des questions d'orientation suivantes :
 - *Les ressources nécessaires au lancement de cette idée sont-elles facilement disponibles ?*
 - *Existe-t-il des travaux existants sur lesquels cette idée peut s'appuyer ?*
 - *Combien de temps la mise en œuvre de cette idée peut-elle prendre ?*
 - *Dans quelle mesure la mise en œuvre de cette idée est-elle réalisable ou réaliste ?*
 - *Quels sont les risques potentiels liés à la mise en œuvre de cette idée ?*
3. Lorsque vous discutez du niveau d'impact, tenez compte des questions d'orientation suivantes :
 - *Est-ce que cette idée répond à une préoccupation exprimée par les populations cibles ?*
 - *Est-ce que cette idée répond à un besoin non satisfait par d'autres solutions ?*
 - *Quel est la portée de l'idée en matière de vaccination/immunisation ?*
4. Placez les notes autocollantes contenant les opportunités proposées (résultats de la ressource 1.3) dans différents quadrants de la matrice en fonction du niveau d'effort et du niveau d'impact.
5. Sélectionnez deux ou trois solutions à retenir en priorité en fonction de la matrice de hiérarchisation des opportunités.



Visuel illustratif - Veuillez voir la diapositive suivante pour un modèle éditable.

Matrice de hiérarchisation des opportunités

| | | | |
|-----------------|--------|----------------------|-------------------|
| Niveau d'impact | Élevé | <i>Commencez ici</i> | <i>Long terme</i> |
| | Faible | <i>Gains rapides</i> | <i>Ignorez</i> |
| | | Faible | Élevé |

Niveau d'effort



02

Ressources pour introduire et inspirer

Quand utiliser ces outils :

Inspirer les partenaires innovants à s'engager dans des partenariats en matière de vaccination/immunisation.

Comment les PNV/PEV pourraient-ils inciter les partenaires à s'engager dans la vaccination/immunisation ?



Question clé : Comment les PNV/PEV pourraient-ils inciter les partenaires à s'engager dans la vaccination/immunisation ?



OBJECTIFS

Informer les partenaires potentiels des avantages et de l'impact d'un engagement dans des partenariats innovants en matière de vaccination/immunisation.



RÉSULTATS

La compréhension de ce peut convaincre des partenaires potentiels de s'engager dans la vaccination/immunisation.



QUAND L'UTILISER

Pour que les PNV/PEV s'en servent lors de la discussion initiale pour inviter des partenaires innovants à s'engager dans des partenariats de vaccination/immunisation.



ACTIVITÉS ET OUTILS



Amorce de conversation pour présenter et inspirer : Si vous disposez d'un temps limité, utilisez cette amorce de conversation simple pour répondre à la question clé ci-dessus.

Pour des discussions plus détaillées, utilisez les outils et les modèles suivants. Ils sont polyvalents et peuvent être utilisés dans le cadre de discussions diverses (par exemple, pour obtenir un alignement avec des partenaires potentiels).



Ressource 2.1 Fiches d'inspiration : Inspirer des idées créatives en présentant des exemples marquants de partenariats innovants en matière de vaccination/immunisation.



Ressource 2.2 Infographie sur les partenariats innovants : Fournir des informations importantes sur le contexte et le cadre dans lequel les partenaires non liés à la vaccination/immunisation peuvent aider à combler les lacunes en matière de vaccination/immunisation.



Ressource 2.3 Modèle pour convaincre les partenaires de s'engager : Formulez efficacement vos arguments pour convaincre un partenaire potentiel de s'engager en faveur de la vaccination/immunisation.



Ressource 2.4 Considérations relatives à l'orientation des partenaires non liés à la vaccination/immunisation : Fournir aux partenaires non liés à la vaccination un aperçu des principaux sujets relatifs à la vaccination/immunisation et à la santé

Amorces de conversation pour introduire et inspirer

Ressources pour introduire et inspirer

Utilisez ces questions pour entamer la conversation avec des partenaires potentiels ou des équipes des PNV/PEV et mieux comprendre leur vision actuelle des partenariats et leurs objectifs pour les activités de vaccination/immunisation futures.

Quels sont les exemples de partenariats innovants en matière de vaccination/immunisation que vous avez vus ?

Quelles forces et capacités spécifiques les partenaires innovants peuvent-ils apporter en matière de vaccination/immunisation ?

Qu'est-ce que les partenaires innovants ont à gagner à s'engager dans des partenariats en matière de vaccination/immunisation ?

Quelle est la première action à entreprendre pour engager des partenaires innovants ?

Consultez les exemples d'outils présentés ci-dessous pour obtenir des orientations plus détaillées, étape par étape, sur la manière d'introduire l'idée de partenariats innovants et d'inciter les partenaires potentiels à s'engager dans des partenariats en matière de vaccination/immunisation.

Ressource 2.1 :

Fiches d'inspiration

Pourquoi l'utiliser : Pour encourager les idées créatives et marquantes pendant la discussion et partager des exemples de la façon dont différents partenaires peuvent contribuer à la vaccination/immunisation. Les fiches d'inspiration peuvent être partagées lors de l'accueil, des pauses ou pendant les discussions pour inspirer les partenaires potentiels.

Mise en place - En personne :

1. Consultez les fiches d'inspiration suivantes pour obtenir des exemples de partenariats réels en matière de vaccination/immunisation à imiter.
2. Vous pouvez également utiliser le modèle vierge de la dernière diapositive pour ajouter vos propres exemples de partenariats dans le domaine de la vaccination/immunisation.
3. Imprimez suffisamment de copies des fiches d'inspiration pour que tous les membres du groupe puissent les consulter.
4. Découpez les fiches d'inspiration en suivant les pointillés.
5. Disposez les fiches d'inspiration sur la table ou dans un endroit facilement accessible.
6. Pour plus de détails sur les études de cas, veuillez consulter le document intitulé [Cadre des partenariats stratégiques mondiaux « Global Strategic Partnerships Framework »](#).

Activité :

1. Distribuez des copies des fiches d'inspiration aux participants.
2. Demandez aux participants de consacrer 10 minutes à la lecture des fiches.
3. Rassemblez tous les participants, et posez les questions ouvertes suivantes au groupe pour encourager la discussion et susciter l'enthousiasme :
 - *Quels types de partenaires non liés à la vaccination/immunisation avez-vous vu contribuer à la vaccination/immunisation ?*
 - *Quels sont les exemples qui vous ont le plus marqué dans les fiches d'inspiration ? Pourquoi ?*
 - *Quelles leçons pouvez-vous retenir des partenariats efficaces pour la vaccination/immunisation ?*
 - *Quels types de partenariats sont envisageables dans notre contexte ?*

Mise en place - En virtuel :

1. Consultez les fiches d'inspiration suivantes pour obtenir des exemples de partenariats réels en matière de vaccination/immunisation à imiter.
2. Vous pouvez également utiliser le modèle vierge de la dernière diapositive pour ajouter vos propres exemples de partenariats dans le domaine de la vaccination.
3. Partagez votre écran avec les fiches d'inspiration affichées.
4. Vous pouvez également faire une capture d'écran de la fiche d'inspiration et ajouter un image dans un outil de collaboration virtuelle tel que [Mural](#) ou [Jamboard](#).
5. Pour plus de détails sur les études de cas, veuillez consulter le document intitulé [Cadre des partenariats stratégiques mondiaux « Global Strategic Partnerships Framework »](#).

Fiches d'inspiration : Comment des partenaires innovants peuvent-ils contribuer à la vaccination/immunisation ?



Partenariat avec les groupes de ressources communautaires

Problème : Bien que de nombreux partenaires aient apporté un soutien financier et technique à l'État de Bauchi, au Nigéria, les efforts sont restés fragmentés et mal coordonnés, ce qui a entraîné **des limitations continues de la demande et de la sensibilisation à la vaccination/immunisation et un faiblesse des liens avec les structures sanitaires.**

Action : Les acteurs des groupes de ressources communautaires ont été chargés d'enregistrer les enfants dans leurs communautés, de les mettre en relation avec les établissements de vaccination/immunisation de routine et de suivre leurs progrès en matière de vaccination/immunisation grâce à des registres simplifiés. Les chefs religieux traditionnels ont également été formés et invités à délivrer des messages clés et à annoncer des événements lors de rencontres et de cérémonies importantes, et les coiffeurs ont été formés pour orienter les enfants vers les centres de vaccination/immunisation de routine.

Résultat : Le partenariat a mobilisé plus de 2 000 dirigeants influents de la communauté dont des chefs religieux, des coiffeurs traditionnels et bien d'autres. Ce partenariat a permis d'augmenter de 26 % le nombre d'enfants orientés avec succès vers la vaccination/immunisation entre 2017 et 2018.



Microplanification ascendante au niveau du district

Problème : Lors de l'élaboration de son plan de vaccination/immunisation de routine, le centre de santé Shela Borkoshe, dans le district du Sodo Zuria Woreda en Éthiopie, n'a pris en compte que des objectifs préétablis basés sur les performances de l'année précédente et des données de recensement obsolètes datant de 15 ans. La planification de la vaccination/immunisation de routine a souffert du **manque de qualité et de données actualisées.**

Action : Le conseil d'administration de la santé de Shela Borkoshe a fait appel aux dirigeants locaux (les enseignants, les responsables du gouvernement, etc.) en tant qu'experts de leurs communautés. Grâce à cela, l'équipe a reçu des données sur la population pour soutenir les enfants qui n'avaient pas été pris en compte dans la planification. Ils ont également reçu des fonds supplémentaires pour soutenir la sensibilisation. En outre, les dirigeants ont été intégrés dans le processus intitulé Atteindre chaque district grâce à l'amélioration de la qualité « Reaching Every District using Quality Improvement (RED-QI) », ce qui a renforcé l'engagement et la redevabilité.

Résultat : Une augmentation de 42 % du nombre de villages bénéficiant de services de vaccination/immunisation de routine, ajout de sept nouveaux sites de sensibilisation et 396 séances de sensibilisation dans tout le Sodo Zuria Woreda en 2018.

Fiches d'inspiration : Comment des partenaires innovants peuvent-ils contribuer à la vaccination/immunisation ?



Vaccination/immunisation contre le VPH en milieu scolaire

Problème : Le Ministère de la santé (MS) de Madagascar a mis en place son projet de vaccination/immunisation à trois doses contre le VPH dans les écoles. Cet effort a été entravé par des **contraintes de ressources et la réticence d'organisations religieuses** en raison d'une rumeur selon laquelle le vaccin était un moyen de contraception.

Action : Des comités pilotes sur le VPH ont été constitués au niveau national et au niveau des districts. Comme la population cible était constituée d'adolescentes, ils ont choisi de se concentrer sur la sensibilisation dans les écoles. Il s'agissait d'éduquer les chefs religieux des écoles catholiques privées, les chefs de district des écoles publiques, et les personnes influentes, telles que les associations de parents afin d'obtenir le soutien de la communauté. L'information a également été intégrée dans les canaux scolaires existants, par exemple dans le programme de santé.

Résultat : Avant la mise en œuvre, aucun des districts n'atteignait la cible de couverture fixée par Gavi, à savoir 50 % ou plus. Après la mise en œuvre, le programme atteignait 61 % de couverture pour les trois doses à Toamasina et 69 % de couverture pour les trois doses à Soavinandriana.



Engager les chefs traditionnels dans le suivi de la vaccination/immunisation

Problème : Malgré une solide réserve de vaccins et une chaîne d'approvisionnement renforcée, l'utilisation du vaccin pentavalent à Yobe, au Nigéria, stagnait. Cette situation était due en grande partie à deux problèmes : **la méfiance au niveau communautaire qui entravait l'adoption du vaccin, et des données obsolètes/incomplètes** sur les enfants ciblés.

Action : Les équipes sanitaires ont travaillé avec les chefs traditionnels de petites localités, les « Mai Unguwas », qui tenaient des registres oraux des naissances et des décès, pour recueillir des informations sur les nouveau-nés et les enfants. Les équipes ont également travaillé avec les chefs religieux locaux, les chefs de village et les chefs de district, les encourageant à se faire les champions de la santé et témoignant une certaine reconnaissance aux chefs de village les plus performants. D'autres personnes influentes au sein de la communauté, telles que les vendeuses des marchés et les coiffeurs, ont également été engagés dans la promotion de la vaccination/immunisation. Les Mai Unguwas sont devenus les gardiens des registres de vaccination/immunisation de leurs communautés.

Résultat : Le pourcentage d'enfants bénéficiant d'une couverture pentavalente est passé de sept pour cent en 2016 à 51 pour cent en 2019 après l'engagement de Mai Unguwas.

Fiches d'inspiration : Comment des partenaires innovants peuvent-ils contribuer à la vaccination/immunisation ?



Engager les autorités locales dans la vaccination/immunisation de routine

Problème : En Ouganda, il y avait une déconnexion entre les équipes techniques qui élaboraient les plans de vaccination/immunisation de routine et les autorités civiles qui gèrent les budgets et les ressources au niveau des districts et des pays pour permettre la vaccination/immunisation. Cette situation a conduit à une **mauvaise planification qui n'a pas permis de prévoir correctement les ressources disponibles et d'atteindre les objectifs fixés.**

Action : Les équipes techniques ont mobilisé les élus et les responsables politiques au niveau du district en assistant aux réunions des districts, des conseils et des sous-conseils afin d'impliquer les responsables dans la microplanification. Les équipes ont identifié les problèmes et conçu ensemble des solutions et des mécanismes de suivi, aidant les responsables à comprendre pourquoi la vaccination/immunisation était si importante et ouvrant la voie à une plus grande adhésion et à une meilleure allocation des ressources par les autorités locales.

Résultat : Réaménagement de six bâtiments en structures sanitaires, augmentation du financement des districts d'un pourcent et du financement des sous-comités de cinq pour cent des recettes locales, fourniture de motocyclettes pour la vaccination/immunisation et augmentation du soutien des parties prenantes autres que celles de la santé.



Organisations à base communautaire pour la vaccination/immunisation contre la polio

Problème : En Inde, les efforts d'éradication de la poliomyélite avaient été en grande partie des efforts verticaux descendants du **Ministère de la santé/des partenaires de supervision, qui avaient perdu la confiance des populations locales.** Il était nécessaire de s'engager au niveau communautaire pour atteindre tous les enfants et rétablir la confiance dans la vaccination/immunisation.

Action : Les grandes multinationales ont travaillé avec des organisations non gouvernementales (ONG) locales et des organisations à base communautaire (OBC) pour combler ces lacunes et rétablir la confiance. De nombreuses OBC avaient des relations existantes et profondes avec les communautés, résultant d'années de travail dans des contextes locaux. L'équipe a créé le réseau de mobilisation sociale « Social Mobilization Network (SMN) » pour assurer la coordination avec les agents de santé de première ligne et fournir un soutien ciblé et adapté aux zones à haut risque d'infection par la poliomyélite. En outre, les équipes ont recueilli des données locales de haute qualité auprès des OBC.

Résultat : L'Inde a été certifiée exempte de poliomyélite en 2014. Les programmes du projet polio du groupe CORE « CORE Group Polio Project (CGPP) » en Inde ont été étendus pour répondre à la faible couverture vaccinale concernant la vaccination/immunisation de routine et sont actuellement en cours.

Fiches d'inspiration : Comment des partenaires innovants peuvent-ils contribuer à la vaccination/immunisation ?



Associations professionnelles en faveur de la vaccination/immunisation contre la COVID-19

Problème : Le Kenya était confronté à une **faible acceptation de la vaccination/immunisation contre la COVID-19 chez les agents de santé**, car de nombreux responsables de ces derniers n'avaient pas été impliqués dans la planification de la vaccination/immunisation menée par le gouvernement. Les agents de santé considéraient la vaccination/immunisation comme étant « dirigée par le gouvernement » et les niveaux de confiance étaient faibles.

Action : Le programme national de vaccination/immunisation a fait appel à des responsables d'agents de santé par le biais d'associations professionnelles (par exemple, le président de l'Association nationale des infirmiers/infirmières du Kenya) pour aider à combler les lacunes en matière de communication et à résoudre le problème de l'hésitation des agents de santé. Après ces réunions, les responsables ont exhorté les membres des associations professionnelles à se faire vacciner, agissant ainsi comme porte-parole persuasifs et crédibles pour le vaccin contre le COVID-19.

Résultat : Selon des estimations récentes, 921 546 personnes appartenant aux groupes prioritaires (agents de santé de première ligne, enseignants, groupes militaires, etc.) au Kenya avaient reçu des doses de vaccin contre la COVID-19 au 10 mai 2021.



Soutien des associations de femmes et de militaires à la vaccination/immunisation

Problème : L'expansion des groupes terroristes locaux à Kolofata, au Cameroun, a provoqué une migration massive hors de la région, entraînant la **fermeture de nombreux centres de santé et laissant plus de 50 % des enfants non vaccinés**. Les enfants ne pouvaient pas non plus parcourir de longues distances pour se rendre dans d'autres centres de santé car ils se trouvaient dans une zone de conflit, confrontée à des risques de violence et d'instabilité.

Action : Les mères ont commencé à se mobiliser dans le district pour vacciner leurs enfants, en s'organisant dans le cadre d'associations de femmes. Les mères au sein de ces associations travaillaient dans la communauté pour générer une demande de services de vaccination/immunisation et identifier les jeunes à risque. Ensuite, sous la protection de l'armée, les mères rassemblaient autant d'enfants que possible dans un endroit temporaire sûr où les agents de santé pouvaient administrer les vaccins aussi rapidement que possible.

Résultat : La couverture vaccinale complète des enfants de moins de 12 mois a augmenté de 20 % après la mise en œuvre du programme de partenariat pour la vaccination/immunisation rapide.

Fiches d'inspiration : Comment des partenaires innovants peuvent-ils contribuer à la vaccination/immunisation ?

<Insérez une image ici si vous le souhaitez>

Titre <Insérez le titre de cette étude de cas ici>

Problème : <insérez le problème relatif à la vaccination/immunisation ici>.

Action : <insérez l'action entreprise par les partenaires pour résoudre le problème ici>

Résultat : <insérez les résultats du partenariat/l'impact que les partenaires ont pu avoir sur la vaccination/immunisation>

<Insérez une image ici si vous le souhaitez>

Titre <Insérez le titre de cette étude de cas ici>

Problème : <insérez le problème relatif à la vaccination/immunisation ici>.

Action : <insérez l'action entreprise par les partenaires pour résoudre le problème ici>

Résultat : <insérez les résultats du partenariat/l'impact que les partenaires ont pu avoir sur la vaccination/immunisation>

Ressource 2.2 :

Infographie sur les partenariats innovants

Pourquoi l'utiliser : Pour fournir un contexte important aux différents partenaires potentiels sur la façon dont les partenaires innovants peuvent aider à combler les lacunes en matière de vaccination/immunisation, et fournir aux acteurs des exemples illustratifs de partenariats innovants.

Mise en place - En personne :

1. Imprimez une ou deux copies de l'infographie sur les partenariats innovants pour l'utiliser comme support de présentation lors des conversations initiales.
2. Vous pouvez également envisager d'imprimer plusieurs exemplaires de l'infographie pour les distribuer à différents partenaires potentiels.

Mise en place - En virtuel :

1. Partagez votre écran avec l'infographie sur les partenariats innovants affichée pour l'utiliser comme support de présentation lors des conversations initiales.
2. Vous pouvez également envoyer des copies de l'infographie par courriel à divers partenaires potentiels.

Activité :

1. Distribuez des copies de l'infographie lors des conversations avec les partenaires potentiels et examinez-la pendant 5 à 10 minutes.
2. Ce document peut être distribué en guise de lecture préalable pendant les discussions, utilisé comme support de présentation pour étayer votre discussion, ou encore laissé sur place pour que les participants puissent l'emporter et le consulter.



Téléchargez l'infographie sur les partenariats innovants [ici](#).

Ressource 2.3 :

Modèle pour convaincre les partenaires de s'engager

Pourquoi l'utiliser : À utiliser pour une orientation sur les moyens efficaces d'articuler votre message pour convaincre un partenaire potentiel de s'engager dans activités liées à la vaccination/immunisation. Le modèle comprend des éléments clés à prendre en compte pour la formulation de votre argumentation en faveur d'un partenariat.

Mise en place - En personne :

1. Supprimez le texte d'instructions en rouge dans le modèle visant à convaincre les partenaires de s'engager avant de le partager avec les participants.
2. Imprimez une copie du modèle à l'intention des participants.
3. Si vous disposez d'un projecteur, envisagez de projeter le modèle sur un écran.
4. Assurez-vous d'avoir des stylos/crayons à la disposition des participants.

Mise en place - En virtuel :

1. Supprimez le texte d'instructions en rouge dans le modèle visant à persuader les partenaires de s'engager avant de le partager avec les participants.
2. Partagez votre écran avec le modèle affiché visant à convaincre les partenaires de s'engager de manière à ce que tout le monde puisse le voir.

Activité :

1. Discutez des questions d'orientation listées dans chaque section du modèle. Veillez à supprimer le texte en rouge avant impression ou utilisation.
2. Inscrivez les réponses à chaque question dans les sections respectives.
3. Utilisez le modèle rempli pour structurer une discussion visant à inciter les partenaires à s'engager dans la vaccination/immunisation.

Persuading Partners to Engage

| AUDIENCE | | | |
|--|---|--|--|
| <ul style="list-style-type: none">• Who is the target audience for this conversation?• Who are the key partner(s) you are trying to engage? | | | |
| THE UNMET NEED | THE BIG IDEA | THE IMPACT | THE ACTION |
| <ul style="list-style-type: none">• What problems are you currently facing in immunization?• What is the specific problem you are solving for with this partnership and why?• Who are you solving for? | <ul style="list-style-type: none">• How can a partnership help solve the problem?• Who are the partners critical to the success of the solution?• Why is your solution promising and important?• How might your solution work? What is required for success?• What benefits might the partner bring to the solution and gain? | <ul style="list-style-type: none">• What might be the impact of this partnership solution on immunization? (e.g. number of shots administered, populations reached)• Why is the partner important for creating this impact? | <ul style="list-style-type: none">• What are the immediate needs to make this partnership work (e.g. investments, capabilities, expertise)?• What questions do you have or information do you need from the partner?• What are the immediate next steps? |
| KEY TAKEAWAYS | | | |
| <ul style="list-style-type: none">• What 1 – 3 key messages do you want the potential partner to leave this conversation with? | | | |

Visuel illustratif - Voir la diapositive suivante pour le modèle éditable.

Convaincre les partenaires de s'impliquer

PUBLIC

- *Quel est le public cible de cette conversation ?*
- *Qui est le partenaire ou qui sont les partenaire(s) clé(s) que vous essayez d'engager ?*

LE BESOIN NON SATISFAIT

- *Quels problèmes rencontrez-vous actuellement dans le domaine de la vaccination/immunisation ?*
- *Quel est le problème spécifique que vous réglez avec ce partenariat et pourquoi ?*
- *À qui apportez-vous une solution ?*

LA GRANDE IDÉE

- *Comment un partenariat peut-il permettre de résoudre le problème ?*
- *Qui sont les partenaires essentiels au succès de la solution ?*
- *Pourquoi votre solution est-elle prometteuse et importante ?*
- *Comment votre solution pourrait-elle marcher ?*
- *Quelles sont les conditions de réussite ?*
- *Quels avantages le partenaire pourrait-il apporter à la solution et en retirer ?*

L'IMPACT

- *Quel pourrait être l'impact de cette solution de partenariat sur la vaccination/immunisation ? (par exemple, le nombre de vaccins administrés, les populations touchées)*
- *Pourquoi le partenaire est-il important pour créer cet impact ?*

L'ACTION

- *Quels sont les besoins immédiats pour que ce partenariat fonctionne (par exemple, investissements, capacités, expertise) ?*
- *Quelles questions vous posez-vous ou de quelles informations avez-vous besoin de la part du partenaire ?*
- *Quelles sont les prochaines étapes à entreprendre dans l'immédiat ?*

POINTS CLÉS À RETENIR

Quels sont les messages clés (1 à 3) que voulez-vous que le partenaire potentiel retienne de cette conversation ?

Ressource 2.4 :

Considérations relatives à l'orientation des partenaires non liés à la vaccination/immunisation

Pourquoi l'utiliser : Pour fournir des sujets clés à prendre en compte pour l'information des partenaires non liés à la vaccination/immunisation afin de les préparer à s'engager dans des partenariats dans le domaine de la vaccination/immunisation.

Activité :

1. Consultez les quatre sections des considérations relatives à l'orientation pour comprendre quels sont les sujets importants pour l'information des partenaires non liés à la vaccination/immunisation.
2. Utilisez les considérations relatives à l'orientation pour vous aider à planifier l'accueil des partenaires non liés à la vaccination/immunisation.
3. Vous pouvez également modifier les considérations proposées pour inclure des informations supplémentaires.
4. Pensez à préparer une présentation ou une autre documentation que les partenaires pourront lire et consulter après l'orientation.

Non-Immunization Partners Orientation Considerations

| 1. Global Immunization  | 2. Local Context  | 3. Organization Background  | 4. Partner Roles  |
|---|---|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Why is immunization important for maintaining population level health and well-being?<input type="checkbox"/> What diseases can be prevented with immunization?<input type="checkbox"/> How is immunization managed?<input type="checkbox"/> What are the differences between routine immunization and campaigns?<input type="checkbox"/> Who are the key players in immunization? | <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> What is the current coverage of immunization in this region?<input type="checkbox"/> What is the population attitude towards immunization in this region?<input type="checkbox"/> What historical context around immunization may be important to know about this region?<input type="checkbox"/> What are the major obstacles to reaching population coverage of routine immunization?<input type="checkbox"/> Which specific organizations or players are important for immunization in this region? | <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> What role do the organizations involved (e.g. EPI, facilitator, partner etc.) play in helping to improve access to immunization?<input type="checkbox"/> What major immunization programs/services does the organization offer?<input type="checkbox"/> What is the organization looking to accomplish? | <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Why is it important to involve this specific non-immunization partner?<input type="checkbox"/> What are we hoping to achieve with this partnership?<input type="checkbox"/> What are the roles, responsibilities, and expectations of this partner? |

Visuels illustratifs - Veuillez voir les diapositives suivantes pour des modèles éditables.

Considérations relatives à l'orientation des partenaires non liés à la vaccination/immunisation

| 1. Vaccination/immunisation au niveau mondial  | 2. Contexte local  | 3. Informations de base sur l'organisation  | 4. Rôles des partenaires  |
|--|---|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Pourquoi la vaccination/immunisation est-elle importante pour maintenir la santé et le bien-être de la population ? • Quelles maladies peut-on prévenir par la vaccination/immunisation ? • Comment la vaccination/immunisation est-elle gérée ? • Quelles différences y a-t-il entre la vaccination/immunisation de routine et les campagnes de vaccination/immunisation ? • Qui sont les principaux acteurs de la vaccination/immunisation ? | <ul style="list-style-type: none"> • Quelle est la couverture vaccinale actuelle dans cette région ? • Quelle est l'attitude de la population à l'égard de la vaccination/immunisation dans cette région ? • Quel est le contexte historique de la vaccination/immunisation qu'il serait important de connaître dans cette région ? • Quels sont les principales lacunes qui empêchent d'atteindre la couverture de la population en termes de vaccination/immunisation de routine ? • Quels sont les organisations ou les acteurs spécifiques importants pour la vaccination/immunisation dans cette région ? | <ul style="list-style-type: none"> • Quel rôle jouent les organisations impliquées (le PEV, un facilitateur, un partenaire, etc.) pour contribuer à améliorer l'accès à la vaccination/immunisation ? • Quels sont les principaux programmes/services de vaccination/immunisation proposés par l'organisation ? • Que cherche à accomplir l'organisation ? | <ul style="list-style-type: none"> • Pourquoi est-il important d'engager ce partenaire spécifique non lié à la vaccination/immunisation ? • Qu'espérons-nous réaliser avec ce partenariat ? • Quels sont les rôles, les responsabilités et les attentes de ce partenaire ? |



03

Identification et sélection des partenaires

Quand utiliser cet outil :

Identifier et sélectionner des partenaires potentiels pour s'engager davantage à combler les lacunes en matière de vaccination/immunisation.

Comment les PNV/PEV pourraient-ils identifier et sélectionner les partenaires potentiels appropriés ?



Question clé : Comment les PNV/PEV pourraient-ils identifier et sélectionner des partenaires potentiels appropriés ?



OBJECTIFS

Identifier les partenaires potentiels et les avantages respectifs que chaque partenaire peut apporter et retirer, et classer par ordre de priorité ceux avec qui établir un partenariat.



RÉSULTATS

Recherche et cartographie du paysage des partenaires potentiels.

Identification initiale des acteurs pour faciliter les partenariats.



QUAND L'UTILISER

À utiliser en interne par les PNV/PEV pour rechercher des acteurs spécifiques à engager dans des opportunités de partenariat.



ACTIVITÉS & OUTILS



Amorce de conversation pour identifier et sélectionner des partenaires : Si vous disposez d'un temps limité, utilisez cette amorce de conversation simple pour répondre à la question clé ci-dessus.

Pour des discussions plus détaillées, utilisez les outils et les modèles suivants :



Ressource 3.1 Modèle de critères pour la cartographie et la sélection des partenaires : Établir des critères pour décider des partenaires à inclure dans la cartographie et à privilégier pour un engagement ultérieur.



Ressource 3.2 Modèle de cartographie du paysage des partenaires : Identifier les partenaires pertinents potentiels répondant aux critères de cartographie et de sélection et classer par ordre de priorité ceux à engager en tant que partenaires..

Suivi des partenaires prioritaires afin d'entretenir des relations et d'évaluer l'intérêt réel et la faisabilité des partenariats.

Amorces de conversation

Identification et sélection des partenaires

Utilisez ces questions pour entamer des conversations internes avec les PNV/PEV sur la manière d'identifier et de sélectionner les différents acteurs innovants qui aideront à combler les lacunes identifiées en matière de vaccination/immunisation.

Comment des partenaires potentiels pourraient-ils aider à combler la lacune prioritaire en matière de vaccination/immunisation ?

Quels partenaires potentiels pourraient être engagés pour combler ces lacunes ?

Quelles informations nous seraient utiles concernant un acteur avec lequel nous pourrions vouloir établir un partenariat ?

Quels critères clés pourraient nous aider à décider des organisations à privilégier et à sélectionner ?

Consultez les exemples d'outils ci-après pour obtenir des orientations plus détaillées, étape par étape, sur la manière d'identifier et de sélectionner le paysage des acteurs innovants qui pourraient convenir comme partenaires potentiels.

Ressource 3.1 :

Modèle de critères pour la cartographie et la sélection des partenaires

Pourquoi l'utiliser : Pour s'aligner sur une série de critères permettant de mieux comprendre quels types d'acteurs il est pertinent d'inclure dans la cartographie du paysage.

Mise en place - En présence :

1. Recréez le modèle de critères dans un emplacement central visible de tous. Supprimez le texte en rouge avant utilisation.
2. Vous pouvez également modifier le modèle et inclure des critères supplémentaires que vous jugez importants.
3. Si vous disposez d'un projecteur, envisagez de projeter le modèle sur un écran.
4. Assurez-vous d'avoir des stylos/crayons à la disposition des participants.

Mise en place - En virtuel :

1. Partagez votre écran avec le modèle de critères affiché afin que tout le monde puisse voir le modèle. Supprimez le texte en rouge avant utilisation.
2. Vous pouvez également modifier le modèle et inclure des critères supplémentaires que vous jugez importants.

Activité :

1. Discutez des questions d'orientation sur le côté gauche du modèle.
2. Répondez aux questions d'orientation dans la colonne « critères définis » en remplaçant le texte en rouge.
3. Si un acteur répond à tous les critères définis, il doit être inclus dans l'activité de cartographie du paysage des partenaires (Ressource 3.2).
4. Ces critères définis peuvent également être utilisés pour réduire la liste des partenaires à ceux qui doivent être engagés par la suite. Utilisez l'analyse Élevé/ Moyen/Faible pour évaluer les forces d'un partenaire en remplissant les colonnes « I à L » de la Ressource 3.2.

| Partner Mapping & Selection Criteria | | ASSESSMENTS | | |
|--|---|--|--|---|
| Guiding Questions | Defined Criteria | High ● | Medium ● | Low ● |
| Capabilities & Contributions <ul style="list-style-type: none">• What capability or resource gaps can a potential partner fill?• How strong and credible is the potential partner at delivering that capability or resource? | The partner must be able to contribute to one of the following obstacles: <ul style="list-style-type: none">• <i>-insert obstacle 1-</i>• <i>-insert obstacle 2-</i>• | Partner has strength in multiple capabilities and is able to make unique and desired contributions | Partner has strength in a few capabilities and is able to make desired contributions | Partner does not have relevant strengths or the ability to make desired contributions |
| Partnering Interest & Collaboration <ul style="list-style-type: none">• What level of interest and collaboration do you need from a potential partner?• What type of culture and values are important to you when selecting a potential partner? | The partner must demonstrate <i>-insert priority values-</i> and must be willing to commit to <i>-insert desired collaboration level and methods-</i> | The partner has a strong interest in partnering and demonstrates a strong culture fit | The partner has an interest in partnering and demonstrates a culture fit | The partner is not interested in partnering and/or does not demonstrate a culture fit |
| Reach & Relationships <ul style="list-style-type: none">• What provinces and/or health zones must a potential partner be able to reach?• What national and/or local relationships do you value from a potential partner? | The partner currently operates, or has future plans to operate in <i>-insert countries and/or provinces of focus-</i> and the partner has strong relationships with <i>-insert relevant stakeholders-</i> | The partner operates in all areas of focus and has strong relationships | The partner operates in some areas of focus and has existing relationships | The partner operates in few areas of focus and has few relationships |
| Other Factors <ul style="list-style-type: none">• What are your other non-negotiable factors when selecting a potential partner (e.g. cost/time to implement partnership)? | The partner should <i>-insert other important criteria or factors-</i> | The partner meets and exceeds expectations | The partner meets expectations | The partner does not meet expectations |

Visuel illustratif - Veuillez voir la diapositive suivante pour un modèle éditabile.

Cartographie des partenaires et critères de sélection

| | | ÉVALUATIONS | | |
|---|---|---|---|---|
| Questions d'orientation | Critères définis | Élevé ● | Moyen ● | Faible ● |
| Capacités et contributions <ul style="list-style-type: none"> • Quelles lacunes en matière de capacités ou de ressources un partenaire potentiel peut-il combler ? • Dans quelle mesure le partenaire potentiel est-il assez solide et crédible pour fournir cette capacité ou cette ressource ? | Le partenaire doit pouvoir contribuer à combler l'une des lacunes suivantes : <ul style="list-style-type: none"> • <u><insérez la lacune 1></u> • <u><insérez la lacune 2></u> • | Le partenaire dispose de multiples capacités et est capable d'apporter des contributions spécifiques et souhaitées. | Le partenaire dispose de quelques capacités et est capable d'apporter des contributions souhaitées. | Le partenaire ne dispose pas des atouts pertinents ou de la capacité d'apporter des contributions souhaitées. |
| Intérêt pour le partenariat et collaboration <ul style="list-style-type: none"> • Quel niveau d'intérêt et de collaboration attendez-vous d'un partenaire potentiel ? • Quel type de culture et de valeurs jugez-vous important dans le choix d'un partenaire potentiel ? | Le partenaire doit faire preuve de <u><insérez les valeurs prioritaires></u> et doit être prêt à s'engager à <u><insérez le niveau de collaboration souhaité et les méthodes></u> | Le partenaire a un intérêt marqué pour le partenariat et fait preuve d'une forte adéquation culturelle. | Le partenaire manifeste un intérêt pour le partenariat et fait preuve d'une adéquation culturelle. | Le partenaire n'est pas intéressé par un partenariat et/ou ne fait pas preuve d'une adéquation culturelle. |
| Portée et relations <ul style="list-style-type: none"> • Quelles provinces et/ou zones sanitaires un partenaire potentiel doit-il pouvoir atteindre ? • Quelles relations nationales et/ou locales appréciez-vous chez un partenaire potentiel ? | Le partenaire intervient actuellement ou envisage d'intervenir à l'avenir <u>dans <insérez les pays et/ou provinces concernés></u> et le partenaire a des relations solides avec <u><insérez les parties prenantes pertinentes></u> | Le partenaire intervient dans tous les domaines d'intérêt et entretient des relations solides. | Le partenaire intervient dans certains domaines d'intérêt et dispose de relations existantes. | Le partenaire intervient dans peu de domaines d'intérêt et entretient peu de relations. |
| Autres facteur <ul style="list-style-type: none"> • Quels sont pour vous les autres facteurs non négociables lors de la sélection d'un partenaire potentiel (par exemple, le coût/le délai de mise en œuvre du partenariat) ? | Le partenaire devrait <u><insérez d'autres critères ou facteurs importants></u> | Le partenaire répond aux attentes et va au-delà de celles-ci. | Le partenaire répond aux attentes. | Le partenaire ne répond pas aux attentes. |

Ressource 3.2 :

Modèle de cartographie du paysage des partenaires

Pourquoi l'utiliser : Pour identifier les acteurs pertinents qui répondent aux critères de cartographie définis afin de comprendre le paysage des acteurs avec lesquels vous pouvez potentiellement établir un partenariat.

Activité :

1. Effectuez une recherche initiale par le biais de recherches sur Internet, d'examens de documents ou d'entretiens pour identifier les partenaires potentiels qui répondent aux critères de la Ressource 3.1.
2. Notez les résultats dans le modèle de cartographie du paysage des partenaires (Ressource 3.2). Les colonnes marquées d'un astérisque indiquent des information obligatoires alors que les colonnes sans astérisque sont facultatives.
3. Notez que les colonnes détaillées du modèle sont proposées, mais ne sont pas exhaustives. De nouvelles colonnes peuvent être ajoutées si nécessaire.
4. Vous pouvez également, dans les colonnes H à K, utiliser les critères de sélection si vous devez choisir parmi une courte liste de partenaires potentiels présélectionnés (par exemple, entre deux à trois) en évaluant chaque partenaire sur une échelle Élevé/Moyen/Faible. Pour chaque critère, tapez votre évaluation dans la cellule.



Téléchargez le modèle de cartographie du paysage des partenaires [ici](#).



04

Modèles pour l'orientation et la conception du partenariat

Quand utiliser cet outil :

Le(s) partenaire(s) a/ont été identifié(s), et il est nécessaire de définir l'orientation du partenariat et la manière dont il pourrait fonctionner.

Comment les PNV/PEV pourraient-ils définir l'orientation et la conception du partenariat ?

Question clé : Comment les PNV/PEV pourraient-ils définir l'orientation et la conception du partenariat ?

OBJECTIFS

Développer une compréhension mutuelle de la manière dont le partenariat pourrait fonctionner et du rôle que chaque partenaire pourrait jouer.

RÉSULTATS

Orientation du partenariat définie.

Méthodes de travail du partenariat établies.

QUAND L'UTILISER

Lorsque les PNV / PEV engagent des acteurs prioritaires, pour définir comment le partenariat pourrait fonctionner avec succès.



ACTIVITÉS ET OUTILS



Amorce de conversation pour l'orientation et la conception du partenariat : Si vous disposez d'un temps limité, utilisez cette amorce de conversation simple pour répondre à la question clé ci-dessus.

Pour des discussions plus détaillées, utilisez les outils et les modèles suivants :



Ressource 4.1 Programme de l'atelier sur l'orientation du partenariat : Faciliter une discussion pour s'aligner sur une orientation du partenariat et des méthodes de travail communes.



Ressource 4.2 Modèle de définition de l'orientation du partenariat : Créez ensemble l'orientation et les objectifs de votre partenariat et engagez-vous à agir avec votre ou vos partenaire(s).



Ressource 4.3 Considérations pour la conception d'un modèle de partenariat : Concevez ensemble votre modèle de partenariat et vos méthodes de travail.

Amorces de conversation

Orientation et conception du partenariat

Utilisez ces questions pour entamer la conversation avec les partenaires identifiés sur ce que pourraient être l'orientation spécifique et les méthodes de travail de ce partenariat.

**Quels objectifs ce partenariat pourrait-il viser et comment ?
À quoi pourrait ressembler la réussite de ce partenariat ?**

Quel est le rôle de chaque partenaire ? Quelles contributions chaque partenaire pourrait-il apporter ?

De quelles ressources ce partenariat pourrait-il avoir besoin, et comment pourrait-il les obtenir ?

Quel niveau de formalité et de structure ce partenariat peut-il demander ?

Consultez l'exemple de programme d'atelier et les outils ci-après pour obtenir des orientations plus détaillées, étape par étape, sur la manière de définir l'orientation, les objectifs et la conception du partenariat.

Ressource 4.1 :

Programme de l'atelier sur l'orientation du partenariat

Pourquoi l'utiliser : Pour servir de proposition de programme visant à faciliter une discussion initiale entre partenaires autour de la définition de l'orientation du partenariat et des méthodes de travail pour l'avenir.

Activité :

1. Utilisez le programme de discussion et les outils d'appui ci-après pour orienter une conversation initiale sur la manière de définir l'orientation du partenariat et de co-crédier des méthodes de travail pour le partenariat.
2. Notez que le programme et les outils ci-après ne présentent qu'une seule méthode pour faciliter ce type de conversation. Si vous le souhaitez, vous pouvez adapter cette approche en fonction de vos besoins, de vos contraintes et des ressources disponibles.

| Durée | Sujet | Programme | Outils d'appui |
|------------|---|---|--|
| 15 minutes | Introductions | <ul style="list-style-type: none">• Arrivée, accueil et programme (5 minutes) : Faites les présentations et passez en revue les objectifs de la discussion d'aujourd'hui.• Présentation des partenaires (10 minutes) : Demandez à chaque partenaire innovant de se présenter à l'ensemble du groupe. | |
| 25 minutes | Définition de l'orientation du partenariat | <ul style="list-style-type: none">• Activité de groupe (25 minutes) : Définissez l'orientation de votre partenariat et engagez-vous à agir avec vos partenaires en répondant aux questions d'orientation et en notant vos réponses dans le modèle de définition de l'orientation du partenariat (Ressource 4.2). | <ul style="list-style-type: none">• Ressource 4.2 Modèle de définition de l'orientation du partenariat |
| 40 minutes | Définition des méthodes de travail du partenariat | <ul style="list-style-type: none">• Activité de groupe (40 minutes) : Établissez et alignez les paramètres de fonctionnement de votre partenariat en discutant de chaque paramètre et en remplissant le modèle de conception du partenariat (Ressource 4.3). | <ul style="list-style-type: none">• Ressource 4.3 Considérations pour la conception d'un modèle de partenariat |
| 10 minutes | Clôture | <ul style="list-style-type: none">• Résumé de la discussion et alignement (10 minutes) : Récapitulez les points suivants :<ul style="list-style-type: none">• <i>Quels sont les points d'action découlant de cette discussion, qui en est responsable, et quand doivent-ils être mis en œuvre ?</i>• <i>Quelles sont les prochaines étapes à entreprendre ?</i> | |

Total du temps estimé : 1 heure et 30 minutes

**Remarque : Le programme de cet atelier peut être combiné en une seule séance avec la Ressource [5.1 Programme de l'atelier de lancement du partenariat](#)*

Ressource 4.2 :

Modèle de définition de l'orientation du partenariat

Pourquoi l'utiliser : Pour s'aligner avec les partenaires sur une orientation et des objectifs communs pour le partenariat et créer des engagements à l'action.

Mise en place - En personne :

1. Vous pouvez modifier le modèle et ajouter d'autres sections pertinentes, le cas échéant.
2. Imprimez ou recréez le modèle de définition de l'orientation du partenariat dans un endroit central visible de tous. Si vous imprimez le modèle, supprimez le texte en rouge avant l'impression.
3. Si vous disposez d'un projecteur, envisagez de projeter le modèle sur un écran.
4. Assurez-vous d'avoir des stylos/crayons à la disposition des participants.

Mise en place - En virtuel :

1. Vous pouvez modifier le modèle et ajouter d'autres sections pertinentes, le cas échéant.
2. Partagez votre écran avec le modèle de définition de l'orientation du partenariat affiché afin que tout le monde puisse voir le modèle. Supprimez le texte en rouge avant utilisation.

Activité :

1. Discutez des questions d'orientation avec vos partenaires dans chaque section du modèle.
2. Notez les réponses aux questions d'orientation dans le modèle. Si vous créez des objectifs, utilisez le cadre « SMART » en gardant à l'esprit les questions d'orientation suivantes :
 - *L'objectif est-il suffisamment spécifique pour une question de clarté ?*
 - *Y a-t-il un moyen de mesurer l'objectif ou de savoir si vous l'avez atteint ?*
 - *L'objectif est-il réalisable, et disposez-vous des ressources/capacités nécessaires pour l'atteindre ?*
 - *L'objectif est-il pertinent par rapport au problème que vous essayez de résoudre ?*
 - *Y a-t-il un calendrier associé à l'objectif ?*
3. Vous pouvez, si vous le souhaitez, demander à la fin à chaque partenaire de s'engager à l'action en co-signant le document d'orientation du partenariat.
4. Utilisez ce modèle rempli pour documenter l'orientation et l'engagement du partenariat.

| Defining the Partnership Focus | |
|--|--|
| IDENTIFIED PROBLEM: <ul style="list-style-type: none">• What is the unmet need or identified obstacle we are trying to solve for?• Who is the population affected by this problem? | |
| PARTNERSHIP GOAL: <ul style="list-style-type: none">• What is this partnership aiming to achieve?• Who might this partnership serve? | |
| PROPOSED SOLUTION(S): <ul style="list-style-type: none">• How might this partnership help solve for the unmet need?• What specific ideas / solutions is your partnership seeking to implement to create change? | |
| PARTNER 1 UNIQUE CONTRIBUTIONS: <ul style="list-style-type: none">• What knowledge or expertise does this partner bring?• What human, financial, or technology resources can this partner provide?• What relevant relationships does this partner have?• How else might this partner contribute? | PARTNER 2 UNIQUE CONTRIBUTIONS: <ul style="list-style-type: none">• What knowledge or expertise does this partner bring?• What human, financial, or technology resources can this partner provide?• What relevant relationships does this partner have?• How else might this partner contribute? |
| ENABLING FACTORS <ul style="list-style-type: none">• What inputs or resources are needed to facilitate this partnership? | TIMEFRAME <ul style="list-style-type: none">• How long might partners take to implement this solution? |
| Commitment to Action (Optional): _____ Signature, Partner 1 _____ Date _____ Signature, Partner 2 _____ Date _____ | |

Visuel illustratif - Veuillez voir la diapositive suivante pour un modèle éditable.

Orientation du partenariat

PROBLÈME IDENTIFIÉ :

- Quel est le besoin non satisfait ou la lacune identifiée que nous essayons de combler ?
- Quelle est la population affectée par ce problème ?

OBJECTIF DU PARTENARIAT :

- Quel objectif ce partenariat cherche-t-il à atteindre ?
- À qui ce partenariat pourrait-il servir ?

SOLUTION(S) PROPOSÉE(S) :

- Comment ce partenariat pourrait-il contribuer à répondre à ce besoin non satisfait ?
- Quelles idées/solutions spécifiques votre partenariat cherche-t-il à mettre en œuvre pour créer un changement ?

CONTRIBUTIONS SPÉCIFIQUES DU PARTENAIRE 1 :

- Quelle(s) connaissances ou expertise ce partenaire apporte-t-il ?
- Quelles ressources humaines, financières ou technologiques ce partenaire peut-il fournir ?
- Quelles relations pertinentes ce partenaire entretient-il ?
- Quelle autre contribution ce partenaire pourrait-il apporter ?

CONTRIBUTIONS SPÉCIFIQUES DU PARTENAIRE 2 :

- Quelle(s) connaissances ou expertise ce partenaire apporte-t-il ?
- Quelles ressources humaines, financières ou technologiques ce partenaire peut-il fournir ?
- Quelles relations pertinentes ce partenaire entretient-il ?
- Quelle autre contribution ce partenaire pourrait-il apporter ?

FACTEURS HABILITANTS

- Quels apports ou ressources sont nécessaires pour faciliter ce partenariat ?

CALENDRIER

- Combien de temps pourrait durer la mise en œuvre de cette solution par les partenaires ?

**Engagement à l'action
(facultatif) :**

Signature, partenaire 1

Date

Signature, partenaire 2

Date

Ressource 4.3 :

Considérations pour la conception d'un modèle de partenariat

Pourquoi l'utiliser : À utiliser comme questions d'orientation ou considérations lors de la conception de votre modèle de partenariat afin d'aligner les méthodes de travail à l'avenir.

Mise en place - En personne :

1. Vous pouvez modifier les considérations et ajouter d'autres questions pertinentes si nécessaire.
2. Imprimez les considérations relatives au modèle de partenariat de manière à ce qu'il y ait suffisamment de copies pour que tous les participants puissent les consulter.
3. Si vous disposez d'un projecteur, envisagez de projeter le modèle sur un écran.

Mise en place - En virtuel :

1. Si vous le souhaitez, vous pouvez modifier les considérations et ajouter d'autres questions pertinentes si nécessaire.
2. Partagez votre écran avec les considérations affichées afin que tout le monde puisse les voir.

Activité :

1. Discutez de chaque considération pour la conception d'un modèle de partenariat en posant les questions de discussion.
2. Consultez les exemples illustrés à droite de chaque question de discussion pour vous en inspirer.
3. Notez toutes les questions ouvertes ou les détails supplémentaires qui doivent être clarifiés et entendez-vous avec les partenaires en conséquence (envisagez de fixer une ou deux réunions de suivi pour le faire).

| Partnership Model Considerations | |
|--|--|
| Discussion Questions | Illustrative Examples |
|  Enabling Resources What resources might this partnership need? Who is providing these resources? How might we gain these resources? | <ul style="list-style-type: none">• Goods, services, and in-kind contributions from partnership members (e.g. motorcycles, computers)• Contributions from greater community (e.g. participatory budgeting)• Investment from external national, regional, global funders (e.g. grants from WHO/AFRO or Gavi) |
|  Partnership Agreement What type of agreement might the partnership commit to? What level of formality is desired? | <ul style="list-style-type: none">• Partnership agreement is symbolic and/or oral (e.g. handshake agreement)• Partnership agreement through coordinated strategy and activities (e.g. health workers vaccinate during religious gatherings)• Partnership agreement formalized through a legal agreement (e.g. Memorandum of Understanding) |
|  Partnership Benefits What is the type of value this partnership is seeking to add? What type of value might each partner bring? | <ul style="list-style-type: none">• Partners share knowledge, data, and/or expertise to scale solutions (e.g. mothers share knowledge of unimmunized children)• Partners mobilize resources to provide implementation support or service delivery (e.g. local business donates hygiene supplies)• Partners work to design, strengthen and enforce norms and standards (e.g. ensuring that population vaccination needs are routinely reviewed) |
|  Partnership Duration What initial engagement type might this partnership commit to? How long might this partnership last? | <ul style="list-style-type: none">• Partnership is indefinite and ongoing as long as mutually beneficial• Partnership based upon completion towards a specific project or goal (e.g. delivery of 6,000 vaccines)• Partnership based upon an agreed-upon length of time (e.g. 3 years)• Partnership based upon utilization of an agreed-upon resource (e.g. \$10,000 funding used) |
|  Monitoring & Evaluation How might this partnership know if it's successful? What metrics may be tracked? How might they be tracked? | <ul style="list-style-type: none">• Partners hold feedback or self-evaluation discussions to gauge partnership progress• Partners evaluate success using structured tools such as surveys to gain feedback and gauge progress• Partners jointly define and track various and quantitative metrics against progression towards goals |

Visuel illustratif - Veuillez voir les diapositives suivantes pour des modèles éditables.

Considérations relatives au modèle de partenariat

| Questions de discussion | Exemples illustratifs |
|--|--|
|  <p>Ressources habilitantes De quelles ressources ce partenariat pourrait-il avoir besoin ? Qui fournit ces ressources ? Comment pourrions-nous obtenir ces ressources ?</p> | <ul style="list-style-type: none">• Biens, services et contributions en nature des membres du partenariat (par exemple, motocyclettes, ordinateurs).• Contributions de la communauté élargie (par exemple, budgétisation participative)• Investissement de bailleurs de fonds externes nationaux, régionaux et mondiaux (par exemple, subventions de l'OMS AFRO ou de Gavi). |
|  <p>Accord de partenariat Quel type d'accord le partenariat pourrait-il conclure ? Quel est le niveau de formalité souhaité ?</p> | <ul style="list-style-type: none">• L'accord de partenariat est symbolique et/ou oral (par exemple, un accord scellé par une poignée de mains).• Accord de partenariat par le biais d'une stratégie et d'activités coordonnées (par exemple, les agents de santé vaccinent pendant les rassemblements religieux).• Accord de partenariat formalisé par un accord juridique (par exemple, un protocole d'accord). |
|  <p>Avantages du partenariat Quel type de valeur ce partenariat cherche-t-il à ajouter ? Quel type de valeur chaque partenaire pourrait-il apporter ?</p> | <ul style="list-style-type: none">• Les partenaires partagent leurs connaissances, leurs données et/ou leur expertise pour amplifier les solutions (par exemple, les mères partagent leurs connaissances sur les enfants non vaccinés).• Les partenaires mobilisent des ressources pour fournir un soutien à la mise en œuvre ou une prestation de services (par exemple, une entreprise locale fait don de fournitures d'hygiène).• Les partenaires travaillent à la conception, au renforcement et à l'application de normes et de standards (par exemple, en s'assurant que les besoins de vaccination/immunisation de la population sont passés en revue de façon systématique). |
|  <p>Durée du partenariat Quel type d'engagement initial ce partenariat pourrait-il prendre ? Combien de temps ce partenariat pourrait-il durer ?</p> | <ul style="list-style-type: none">• Le partenariat est indéfini et se poursuit tant qu'il est mutuellement bénéfique.• Partenariat basé sur la réalisation d'un projet ou d'un objectif spécifique (par exemple, la livraison de 6 000 vaccins).• Partenariat basé sur une durée convenue (par exemple, 3 ans)• Partenariat basé sur l'utilisation d'une ressource convenue (par exemple, utilisation d'un financement de 10 000 dollars) |
|  <p>Suivi et évaluation Comment ce partenariat pourrait-il savoir s'il est réussi ? Quelles mesures peuvent être suivies ? Comment ces mesures pourraient-elles être suivies ?</p> | <ul style="list-style-type: none">• Les partenaires organisent des discussions permettant d'obtenir un retour d'information ou de procéder à une auto-évaluation pour mesurer les progrès du partenariat.• Les partenaires évaluent le succès à l'aide d'outils structurés, des enquêtes par exemple, pour obtenir un retour d'information et mesurer les progrès.• Les partenaires définissent et suivent ensemble des mesures diverses et quantitatives de la progression vers les objectifs. |



05

Ressources pour lancer et gérer les activités de partenariat

Quand utiliser cet outil :

Pour la planification d'un lancement de partenariat, de réunions régulières et d'un plan d'action pour les activités.

Comment les PNV/PEV pourraient-ils faciliter les réunions de lancement et les réunions régulières ainsi que les activités des partenaires afin de mobiliser un partenariat ?



Question clé : Comment les PNV/PEV pourraient-ils faciliter les réunions de lancement et les réunions régulières ainsi que les activités des partenaires afin de mobiliser un partenariat ?



OBJECTIFS

Lancement du partenariat, établissement de la cadence des réunions et mise en place d'un plan d'action de haut niveau.



RÉSULTATS

Cadence du partenariat définie.

Plan d'action du partenariat élaboré.



QUAND L'UTILISER

À utiliser par les PNV/PEV une fois qu'un partenaire a été sélectionné pour engagement, afin de lancer le partenariat et de définir les activités respectives.



ACTIVITÉS ET OUTILS



Amorce de conversation pour le lancement et la facilitation : Si vous disposez d'un temps limité, utilisez cette amorce simple de conversation pour répondre à la question clé ci-dessus.

Pour des discussions plus détaillées, utilisez les outils et les modèles suivants :



Ressource 5.1 Lancement du programme de l'atelier : Animer un atelier pour s'aligner sur une orientation et des méthodes de travail communes au partenariat.



Ressource 5.2 Modèle de plan d'action du partenariat : Décrivez les activités du partenariat et le calendrier pour les réaliser.



Ressource 5.3 Questions d'orientation pour s'aligner sur une cadence de partenariat : Discutez et entendez-vous sur la façon dont les partenaires devraient se réunir et se tenir informés des activités.



Amorces de conversation pour lancer et gérer

Lancement et gestion des activités de partenariat

Utilisez ces questions pour orienter une conversation sur le lancement du partenariat avec les partenaires identifiés et pour vous aligner sur les décisions clés permettant de rendre le partenariat opérationnel :

Quelles activités spécifiques chaque partenaire pourrait-il s'engager à réaliser, et dans quel délai ?

Comment les partenaires pourraient-ils coordonner les activités pour assurer un progrès continu ?

Comment et quand les partenaires pourraient-ils communiquer entre eux ?

Quel type d'informations est-il important que les partenaires partagent entre eux ?

Consultez l'exemple de programme d'atelier et les outils ci-après pour obtenir des orientations plus détaillées, étape par étape, sur la manière de lancer et de gérer les réunions et les activités de partenariat.

Ressource 5.1 :

Programme de l'atelier de lancement du partenariat

Pourquoi l'utiliser : Pour servir de proposition de programme afin de faciliter une discussion sur le lancement du partenariat avec les partenaires en vue de co-créer un plan de partenariat et de définir la cadence du partenariat.

Activité :

1. Utilisez le programme de discussion et les outils d'appui ci-après pour orienter une discussion sur le lancement d'un partenariat et vous aligner sur les décisions clés relatives aux opérations du partenariat.
2. Notez que le programme et les outils ci-après ne présentent qu'une seule méthode pour faciliter ce type de conversation. Si vous le souhaitez, vous pouvez adapter cette approche en fonction de vos besoins, de vos contraintes et des ressources disponibles.

| Durée | Sujet | Programme | Outils d'appui |
|--|--|--|---|
| 10 minutes | Introductions | Arrivée, accueil et programme (10 minutes) : Faites les présentations et passez en revue les objectifs de la discussion d'aujourd'hui. | |
| 1 heure | Co-création d'un plan d'action de partenariat | Activité de groupe (1 heure) : Créez un plan d'action de partenariat décrivant le calendrier, les activités clés et les étapes que les partenaires pourraient devoir mettre en œuvre pour atteindre les objectifs de partenariat fixés. | <ul style="list-style-type: none">• Ressource 5.2 Modèle de plan d'action du partenariat |
| 15 minutes |   tablissement d'une cadence de partenariat | Discussion de groupe (15 minutes) : Convenez de la fréquence des réunions à venir, des autres méthodes de communication et des sujets à aborder lors des réunions régulières du partenariat. | <ul style="list-style-type: none">• Ressource 5.3 Questions d'orientation pour s'aligner sur une cadence de partenariat |
| 5 minutes | Clôture | <ul style="list-style-type: none">• Résumé de la discussion et alignement (5 minutes) : Discutez des questions suivantes, documentez les réponses et envoyez-les à tous les participants après la discussion :<ul style="list-style-type: none">• <i>Quels sont les points d'action découlant de cette discussion, qui en est responsable et quand doivent-ils être mis en œuvre ?</i>• <i>Quelles questions ouvertes reste-t-il à discuter ?</i> | |
| Durée totale estimée : 1 heure et 30 minutes | | <i>*Remarque : Le programme de cet atelier peut être combiné en une seule séance avec la Ressource 4.1 Programme de l'atelier sur l'orientation et les méthodes de travail du partenariat.</i> | |

Ressource 5.2 :

Modèle de plan d'action de partenariat

Pourquoi l'utiliser : Pour présenter les activités et le calendrier que les partenaires devraient pouvoir entreprendre pour atteindre les objectifs du partenariat.

Mise en place - En personne :

1. Vous pouvez modifier le modèle de plan d'action si vous voulez ajouter d'autres colonnes ou détails pertinents. Supprimez le texte en rouge avant d'utiliser le modèle.
2. Imprimez suffisamment d'exemplaires du modèle de plan d'action de partenariat pour qu'il y en ait au moins un par solution proposée.
3. Assurez-vous d'avoir des stylos/crayons à la disposition des participants.

Mise en place - En virtuel :

1. Vous pouvez modifier le calendrier du plan d'action si vous voulez ajouter d'autres colonnes ou détails pertinents. Supprimez le texte en rouge avant d'utiliser le modèle.
2. Envoyez des copies du modèle de plan d'action de partenariat à tous les participants par courriel.

Activité :

1. Inscrivez la solution pour laquelle vous créez un plan d'action en haut du modèle.
2. Identifiez les activités clés qui doivent être réalisées pour que la solution soit mise en œuvre.
3. Dans les lignes respectives, notez les détails pertinents pour chaque activité.

| Partnership Action Plan | | | | |
|-------------------------|--|---|--|--|
| Proposed Solution: | | | | |
| # | What key activities are required to implement this solution and what are the expected results? | Who is responsible? Who else may support? | What is the expected completion date of this activity? | Additional comments - What skills, resources or assets may be needed? What dependencies are there? |
| 1 | | | | |
| 2 | | | | |
| 3 | | | | |
| 4 | | | | |
| 5 | | | | |
| 6 | | | | |
| 7 | | | | |
| 8 | | | | |
| 9 | | | | |
| 10 | | | | |
| # | <Delete rows as needed> | | | |

Visuel illustratif - Veuillez voir les diapositives suivantes pour des modèles éditables.

Plan d'action du partenariat

Solution proposée :

| # | Quelles sont les activités clés nécessaires à la mise en œuvre de cette solution et quels sont les résultats attendus ? | Qui en est responsable ? Qui d'autre peut apporter son appui ? | Quelle est la date prévue pour l'achèvement de cette activité ? | Commentaires supplémentaires - Quelles compétences, quelles ressources ou quels atouts peuvent être nécessaires ? Quelles sont les relations de dépendance ? |
|----|---|--|---|--|
| 1 | | | | |
| 2 | | | | |
| 3 | | | | |
| 4 | | | | |
| 5 | | | | |
| 6 | | | | |
| 7 | | | | |
| 8 | | | | |
| 9 | | | | |
| 10 | | | | |
| # | <Ajouter/supprimer des lignes si nécessaire> | | | |

Ressource 5.3 :

Questions d'orientation pour s'aligner sur une cadence de partenariat

Pourquoi l'utiliser : Pour convenir d'une cadence de partenariat permettant aux partenaires de se rencontrer, de travailler ensemble et de se tenir mutuellement informés des activités.

Activité :

1. Posez aux partenaires les « questions d'orientation relatives à la cadence du partenariat » à gauche ci-dessous pour qu'ils puissent discuter et s'entendre sur la manière de se tenir mutuellement informés des activités, ainsi que le moment. Ces questions doivent être posées lors de la phase de lancement.
2. Servez-vous des « sujets proposés pour les réunions de partenariat régulières » ci-dessous à droite comme une suggestion de programme pour les réunions visant à faire le point sur le partenariat à l'avenir. Vous pouvez éventuellement modifier cette liste et ajouter d'autres sujets, le cas échéant. Ces éléments doivent être employés comme un cadre utile aux réunions régulières.

Questions d'orientation relatives à la cadence du partenariat (lancement)

- Comment et quand les partenaires doivent-ils présenter leurs rapports, et à qui ?
- Quelles méthodes de communication pourrions-nous utiliser (par exemple, réunions en présentiel ou virtuelles, mise à jour hebdomadaire par courriel, groupes WhatsApp, etc.) ?
- Qui pourrait faciliter les réunions managériales ?
- Qui doit être présent à ces réunions ?
- Quels sujets voulons-nous aborder lors de ces réunions ?
- Comment et quand pourrions-nous prévoir de faire le point sur les progrès réalisés ?
- Qui pourrait être chargé d'assurer une communication et une coordination définies et efficaces ?

Sujets proposés pour les réunions de partenariat régulières

- Quel est le statut actuel de chaque initiative ? Chaque projet devrait proposer un point sur les progrès récents, les faits marquants et les données pertinentes depuis le dernier contrôle et les partager.
- Qu'est-ce qui fonctionne bien ? Pourquoi cela fonctionne-t-il ?
- Qu'est-ce qui pourrait fonctionner mieux ?
- Comment les autres partenaires peuvent-ils apporter un appui ? Si les partenaires ne sont pas en mesure de le faire, qui pourrions-nous impliquer en dehors du partenariat ?
- Avez-vous identifié de nouvelles possibilités permettant d'accroître la valeur du partenariat ou d'en assurer le succès ?
- Quelles sont les prochaines étapes ? Clarifiez les points d'action à entreprendre, les responsables et la date à laquelle ils doivent être réalisés. Documentez tous les sujets n'ayant pas été abordés afin de les traiter lors de la prochaine réunion.





06

Questionnaire sur les partenariats et modèle de rétrospective

Quand utiliser cet outil :

Pour évaluer l'efficacité de votre partenariat
et identifier les points à améliorer.

Comment les PNV/PEV pourraient-ils savoir si le partenariat fonctionne bien, et ce qu'ils peuvent faire pour l'améliorer ?



Question clé : Comment les PNV/PEV pourraient-ils savoir si le partenariat fonctionne bien, et ce qu'ils peuvent faire pour l'améliorer ?



OBJECTIFS

Comprendre ce qui fonctionne bien et ce qui ne fonctionne pas dans le partenariat, et quelles mesures peuvent être prises pour l'améliorer.



RÉSULTATS

Un retour d'information et des réflexions significatifs sur le partenariat et des idées pour l'améliorer.



QUAND L'UTILISER

Pour que les PNV / PEV puissent l'utiliser à des intervalles significatifs (par exemple, à 6 mois, à 1 an) pour mesurer la réussite du partenariat.



ACTIVITÉS ET OUTILS



Amorce de conversation pour la réflexion et l'amélioration : Si vous disposez d'un temps limité, utilisez cette amorce simple de conversation pour répondre à la question clé ci-dessus.

Pour des discussions plus détaillées, utilisez les outils et les modèles suivants :



Ressource 6.1 Questionnaire de réflexion sur les partenariats : Envoyez un questionnaire aux partenaires pour faire le point et obtenir un retour d'information sur le partenariat.



Ressource 6.2 Modèle de discussion rétrospective : Encouragez un dialogue ouvert sur le partenariat en organisant une discussion rétrospective une ou deux fois par an.



Amorces de conversations pour examen et amélioration

Questionnaire et rétrospective sur les partenariats

Utilisez ces questions pour guider les partenaires dans leur réflexion sur le partenariat et pour les aider à réfléchir à la manière dont le partenariat peut continuer à s'améliorer.

Comment et quand exactement les partenaires pourraient-ils prévoir d'examiner les progrès et l'impact du partenariat ?

Ce partenariat apporte-t-il une valeur ajoutée à chaque partenaire et à la vaccination/ immunisation ?

Qu'est-ce qui fonctionne bien dans le partenariat ?

Comment pourrions-nous améliorer notre partenariat ?

Consultez les exemples d'outils ci-après pour obtenir des orientations plus détaillées, étape par étape, sur la manière d'obtenir un retour d'information sur le fonctionnement du partenariat et de faciliter les conversations de réflexion.

Ressource 6.1 :

Questionnaire de réflexion sur les partenariats

Pourquoi l'utiliser : Pour faire le point avec les partenaires et obtenir un retour d'information sur le fonctionnement du partenariat afin de savoir s'il a l'effet escompté et de recueillir des idées d'amélioration.

Mise en place - En personne :

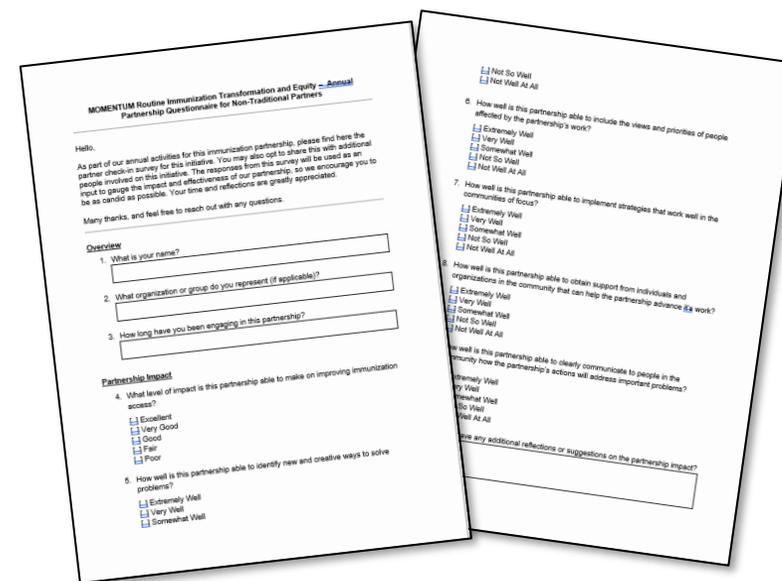
1. Consultez et modifiez les questions proposées dans le questionnaire annuel sur les partenariats.
2. Imprimez le questionnaire et distribuez-le aux différents partenaires innovants en y joignant une date limite pour la réponse.

Mise en place - En virtuel :

1. Consultez et modifiez les questions proposées dans le questionnaire annuel sur les partenariats.
2. Remplissez le questionnaire dans un outil d'enquête de votre choix (par exemple, [Google Forms](#), [SurveyMonkey](#)) et partagez-le avec les différents partenaires innovants en y joignant une date limite pour la réponse.

Activité :

1. Envoyez le questionnaire aux partenaires en y joignant une date limite pour la réponse et envisagez un envoi annuel.
2. Faites une synthèse des résultats de l'enquête et utilisez les réponses pour éclairer la planification stratégique de l'année de partenariat suivante.



Téléchargez le questionnaire annuel sur les partenariats [ici](#).

Ressource 6.2 :

Modèle de discussion rétrospective

Pourquoi l'utiliser : Pour faciliter une conversation réfléchie et ouverte avec les partenaires sur le partenariat et la façon dont il pourrait être amélioré.

Mise en place - En personne :

1. Recréez le modèle de discussion rétrospective sur un tableau physique.
2. Si vous souhaitez structurer davantage la conversation, vous pouvez ajouter autant de lignes que vous le voulez, en indiquant des catégories. Les catégories peuvent inclure différents domaines de discussion (par exemple, la coordination des partenaires, la gestion des ressources).
3. Assurez-vous de disposer de notes autocollantes et de stylos/crayons pour les participants.

Mise en place - En virtuel :

1. Recréez le modèle de discussion rétrospective sur un outil collaboratif virtuel tel que Mural.
2. Si vous souhaitez structurer davantage la conversation, vous pouvez ajouter autant de lignes que vous le voulez, en indiquant des catégories. Les catégories peuvent inclure différents domaines de discussion (par exemple, la coordination des partenaires, la gestion des ressources).

Activité :

1. Installez le tableau de discussion rétrospective dans un endroit physique facilement accessible à tous les participants.
2. Demandez aux participants de noter leurs réflexions, une par note autocollante, et de les ajouter au tableau :
 - Commencer - Que devrions-nous commencer à faire (nos opportunités) ?
 - Arrêter - Que devrions-nous arrêter de faire (nos faiblesses) ?
 - Continuer - Que devrions-nous continuer à faire (nos forces) ?
3. Discutez des notes autocollantes contenant des éléments similaires et regroupez-les sur le tableau.
4. Discutez des causes profondes des problèmes cruciaux et de la manière dont l'on pourrait les régler.
5. Documentez les idées de la réunion rétrospective pour les transformer en une liste claire d'actions et de responsables.

| Start – What should we start doing? | Stop – What should we stop doing? | Continue – What should we keep doing? |
|-------------------------------------|-----------------------------------|---------------------------------------|
| | | |

Visuel illustratif - Veuillez voir les diapositives suivantes pour des modèles éditables.

Discussion rétrospective



| Commencer – Que devrions-nous commencer à faire ? | Arrêter – Que devrions-nous arrêter de faire ? | Continuer – Que devrions-nous continuer à faire ? |
|---|--|---|
| | | |

THANK YOU

MOMENTUM Routine Immunization Transformation and Equity est financé par l'U.S. Agency for International Development (USAID) et mis en œuvre par JSI Research & Training Institute, Inc. (JSI), avec PATH, Accenture Development Partnerships, Results for Development, et CORE Group dans le cadre de l'accord de coopération de l'USAID n° #7200AA20CA00017. Le contenu de ce document relève de la seule responsabilité de JSI et ne reflète pas nécessairement les opinions de l'USAID ou du gouvernement des États-Unis.



Visiter
usaidmomentum.org



@USAID_MOMENTUM



@USAIDMOMENTUM



USAID MOMENTUM



USAID MOMENTUM