

Le contexte :

Toujours dans l'optique d'appuyer le ministère de la santé et de l'Action sociale dans la mise en œuvre des plans stratégiques Planification Familiales (PF) et du relèvement du Taux de prévalence contraceptive ADEMAs rend accessible les produits de la PF par le biais du Marketing social en faisant la promotion pour une utilisation accrue des produits de contraception.

Mais aussi, Ademas travaille pour toujours maintenir des relations privilégiées avec les acteurs de la santé que sont les gynécologues, les Sage-femmes, les régions médicales, les pharmaciens et leurs Auxiliaires à travers des sessions de mise à niveau et de soutiens. ADEMAs appuie toutes ces professions lors de leurs activités de sensibilisation comme la célébration de journées professionnelles comme les journées pharmaceutiques organisées par le syndicat des pharmaciens, les journées des Sage-femmes etc.

Ce paquet d'activités inscrit dans la durée, combiné avec une visite médicale régulière permet à ADEMAs de se positionner comme une organisation utile à la profession médicale et pharmaceutique pour atteindre des objectifs spécifiques bien identifiés : l'utilisation accrue des produits de la PF, la meilleure connaissance des produits par les prestataires.

En vue de réaliser sa mission avec un souci d'efficience ADEMAs s'inspire de certaines approches ou activités nécessaires et a fort impact sur les différentes cibles de ses actions notamment : les sessions de renforcement de capacités des auxiliaires et élèves en pharmacies pour consolider les connaissances sur les produits de PF et surtout renforcer leurs capacités en faveur d'un counseling qui a terme favoriserait une utilisation accrue par le consentement éclairé.

Plusieurs sessions ont déjà été tenues dans les régions de Ziguinchor, Kaolack, St louis, Louga, Rufisque et Dakar et elles ont permis de renforcer les capacités de **230** auxiliaires/élèves en pharmacie et élèves sage-femmes.



Photo 1 : formation sur le Securil Press dans la salle de classe de l'école EFPS santé



Photo 2 : les élèves sage-femmes de la troisième année de l'école EFPS santé

Les différentes sessions

- 24 Août 2022 : Ziguinchor avec 25 participants
- 27 Août 2022 : Kaolack avec 28 participants
- 17 Décembre 2022 : Louga avec 20 participants
- 18 Décembre 2022 : St louis avec 23 participants
- 14 Janvier 2023 : Rufisque 20 participants
- 22 Janvier 2023 : Parcelles Assainies 22 participants
- 09 Mai 2023 : Ecole IFAA Dakar 65 participants
- 09 Mai 2023 : Ecole EFPS Dakar 27 participants

Quel est l'objectif des sessions :

Ces sessions de renforcement de capacités ont pour objectif de faire connaître aux élèves et auxiliaires en pharmacies le rôle primordial qu'ils jouent dans promotion de la PF et de la distribution des produits du marketing social (Protec, Fagaru et Securil) et comment ils contribuent au bien-être des populations.

Mais aussi pour qu'ils sachent comment accueillir nos visiteurs médicaux dans les officines et avoir une plus grande maîtrise de nos produits (Securil et condoms).

Comment se font les sessions :

Afin de pouvoir allier la théorie et la pratique dans le but de pouvoir renforcer les capacités des différents profils La méthodologie suivante a été adoptée pour toutes les différentes sessions de formation

- ✓ L'évaluation des connaissances au début par un Prétest ;
- ✓ La présentation des modules de la formation ;
- ✓ Une séance de plénière ;
- ✓ L'évaluation des connaissances à la fin par un Post test.



Photo 3 : Les élèves sage-femmes de l'école IFAA santé très attentives aux explications du visiteur médical des laboratoires Didy

Rubrique	Note pré test	Note post test	Taux d'accroissement
Moyenne	12,84	14,21	11%
Ecart-Moyen	2,26		

Tableau : Analyse des résultats des évaluations Pré-Test et Post-Test

Les évaluations pré-test et post-test des connaissances des auxiliaires/élèves en pharmacie et élèves sage-femmes ont permis de noter une amélioration des connaissances. En effet, elle passe en moyenne de « 12,8/20 » au pré test à « 14,2/20 » au post test, soit une augmentation de 11%. Les évaluations montrent que la plupart d'entre eux connaissent plus les produits du Marketing social et sont mieux outillées pour la promotion de la PF.



Photo 4 : Une démonstration pratique de l'utilisation Securil Press avec une élève sage-femme

Pourquoi ce choix :

- ✓ Les ventes de condoms se font soit par conseil ou demande directe par le client auprès des agents d'officine;
- ✓ Les agents de comptoir peuvent jouer un rôle important dans le choix éclairé du client ;
- ✓ Ces rencontres hors pharmacie permettent d'échanger en profondeur avec les agents ;
- ✓ Les visiteurs médicaux auront l'opportunité de recueillir toutes les informations utiles ;
- ✓ Identifier les contraintes qui font que les produits ne figurent pas en premières ligne des conseils ;
- ✓ Connaitre les pratiques de la concurrence (condoms et Sécuril) ;
- ✓ Vivre une expérience différente de la visite médicale en partageant avec les élèves et auxiliaires quelques heures qui leur permettent de parler des produits et des possibilités de relancer les condoms ;
- ✓ Recueillir les différentes objections que les auxiliaires rencontrent avec les clients dans les pharmacies ;
- ✓ Permettre aux participants de mieux connaître ADEMAs et ses Produits ;

Quelques témoignages :

"Une formation tres importante car nous élève en troisieme année en tant que Sage-femme nous travaillons avec des jeunes fille et des femmes donc il est important de comprendre l'utilisation de la méthode de contraception (Sécuril press) et ses effets secondaires. Cette formation va nous permettre de pouvoir mieux communiquer avec nos clientes car elle a touché aux limites, contraintes, avantages et inconvenients de la méthode."

Ndeye Fatou DIOP

Eleve sage-femme en licence



Photo 5 : Ndeye Fatou DIOP, étudiante en 3eme année IFAA santé



Oulimata
MBENGUE

Eleve sage-
femme en
licence

"Nous avons appris beaucoup de choses aujourd'hui sur le mode d'utilisation du securil press avant cette formation Je n'avais aucune connaissance sur le securil press"



Photo 6 : Oulimata MBENGUE, étudiante en 3eme année IFAA santé

Ndeye Aby
Dieng

Eleve sage-
femme en
licence

" le formateur a utilisé des termes simples ce qui nous a permis de bien comprendre. Aussi, cette formation m'a permis de savoir que securil press et sayana press c'est la même chose"



Photo 7 : Ndeye Aby Dieng, étudiante en 3eme année IFAA santé