



“Les Priorités de l'Economie de la Santé en Afrique”

Conférence inaugurale de l'Association Africaine d'Economie et Politique de Santé (AfHEA)
10 – 12 Mars 2009 – Accra, Ghana

Session parallèle 4 : Recherche Economique et Politique pour Améliorer la lutte contre le Paludisme

PS 04/6

Importance de la gestion stratégique dans la mise en oeuvre des programmes de vente en détail des médicaments : étude de cas dans trois préfectures au Kenya

Timothy Abuya, Greg Fegan, Abdinasir Amin, Abdisalan Noor, Sassy Molyneux , Simon Akhwale, Robert Snow, Lucy Gilson, Vicki Marsh*

*Presenting author - Kenya Medical Research Institute/Wellcome Trust Centre for Geographic Medicine Research-Coast, Kilifi, Kenya

Contexte : Le secteur de la vente au détail a un rôle à jouer dans l'amélioration de l'accès au traitement approprié du paludisme. Dans le cadre du renforcement de la stratégie de gestion des soins à domicile du paludisme, le Kenya a mis en oeuvre un certain nombre d'interventions de vente en détail privé des médicaments (PMR). L'étude du processus de mise en oeuvre est importante pour comprendre les résultats de l'intervention. Cette étude a examiné les facteurs qui ont influencé les expériences du programme de renforcement de trois différentes interventions du PMR. Ce sont une formation du Ministère de la Santé pour les PMR participantes ayant une compétence dans la préfecture de Kwale ; une formation d'une Organisation Non Gouvernementale pour les PMR participantes ayant une compétence dans la préfecture de Kisii central et une approche de marketing social ayant pour des groupe cibles, les grossistes et les vendeurs mobiles financée par l'USAID/AMREF dans la préfecture de Bungoma.

Méthodologie : Les résultats sont basés sur des données collectées dans 26 groupes de discussion avec des clients et des PMR et 19 interview détaillés avec les acteurs d'exécution. Un programme des évènements sur le terrain, des discussions informels et une étude documentaire ont permis d'avoir une compréhension détaillée des expériences de mise en oeuvre. L'utilisation de l'approche inductive et déductive, une grande variété d'analyses ont été menées pour examiner les expériences au sein et sur les sites y compris l'analyse des acteurs. La dernière étape de l'analyse d'interprétation s'est basée sur des cadres conceptuels sur le renforcement des innovations en matière de soins de santé et la dissémination de ces innovations.

Résultats : La mise en oeuvre de la formation de l'ONG pour les PMR participantes au Kisii a été soutenue par une bonne relation entre l'équipe des ressources et l'organisation bénéficiaire, la flexibilité dans le budget et le processus de prise de décision ce qui a fait que le processus soit réceptif aux contextes locaux et l'utilisation du protocole d'accord pour gérer les réseaux inter-organisationnels. La formation du Ministère de la Santé pour les PMR à Kwale a été caractérisée par un système de financement complexe et inflexible, des changements de leadership et une mauvaise communication entre les acteurs. Bien que l'approche du marketing social à Bungoma ait été caractérisée par un système de financement flexible, le manque de transparence dans la gestion des fonds, une mauvaise gestion des relations inter-organisationnelles et une réaction passive aux changements contextuels ont conduit à des problèmes de mise en oeuvre.

Conclusions : L'étude a mis en exergue l'importance d'accorder une attention à la gestion du processus de mise en oeuvre pendant le renforcement des interventions PMR. Les principales questions de gestion sont entre autre un système fort et transparent de gestion avec un processus flexible de prise de décision qui réagisse rapidement aux caractéristiques contextuelles immédiates, la gestion des relations entre les acteurs et la stabilité du leadership de la préfecture. Ceci dénote de la complexité de travailler avec les équipes préfectorales de la santé pendant le renforcement des interventions d'innovation de la santé publique, principalement là où elles sont en concurrence avec les programmes conventionnels existants.