

ASF/PSI
Association de Santé Familiale/Population Service International

Projet Militaire Police - SIDA



FORMATION EN
MARKETING SOCIAL
DESTINEES AUX
CAPOTIERS PERSONNES EN UNIFORME

Septembre 2004

Thème 1. Qualités du préservatif masculin

Objectifs

A la fin de la séance, les participants seront capables de :

- a. expliquer le rôle du lubrifiant sur le préservatif
- b. citer et expliquer tous les types de tests subis par le préservatif
- c. rejeter par l'argumentation les fausses informations sur le préservatif
- d. présenter le préservatif féminin

Activités

Dialogue participatif sur le rôle du lubrifiant sur le préservatif

Démonstration des qualités du préservatif

Matériels

Fiche signalétique des qualités de la Faculté de Pharmacie / UNIKIN

Sachet + Eau

Condoms

Dépliants sur le port correct du condom

Déroulement

Dialogue participatif 20'

Démonstration des qualités du condom 30'

Présentation du préservatif féminin 10'

Durée 60'

DIALOGUE PARTICIPATIF

Le facilitateur va :

- remettre à tous les participants un condom déroulé pour qu'ils touchent le lubrifiant ;
- poser la question : Est-ce que c'est important d'avoir du lubrifiant sur les préservatifs ? (oui/non, pourquoi)

Réponse souhaitée : Oui, le lubrifiant sur le préservatif est important parce qu'il joue deux rôles, à savoir :

- *Rôle de facilitation* lors de la pénétration du pénis dans le vagin de la femme ;
- *Rôle de sécurité* pour garantir une bonne conservation du condom dans son emballage et ainsi éviter qu'il ne se déchire lors de l'usage.

N.B. LE LUBRIFIANT N'EST PAS NUISIBLE A LA SANTE

DEMONSTRATION DES QUALITES DU CONDOM

Pour prouver les qualités du condom Prudence, le facilitateur va :

- distribuer le modèle de fiche technique d'expédition des condoms ([masculins](#) et [féminins](#)) à partir de l'étranger ;
- expliquer la [fiche technique soumise par un laboratoire indépendant de l'étranger](#) attestant le respect des normes de l'O.M.S. en ce qui concerne le préservatif avant son expédition en R. D. Congo ;
- distribuer le modèle de [fiche de vérification des qualités du condom effectuée par un laboratoire indépendant de Kinshasa](#) au moyen de prélèvement des échantillons aléatoires de chaque lot importé ;
- expliquer les différents [tests](#) effectués ici à Kinshasa (Tests d'étanchéité, de stérilité et du volume & de pression d'éclatement du condom)

a. L'étanchéité du préservatif (montrez l'image y relative)

Objectif du test : vérifier l'inexistence des trous sur le préservatif

Procédé : 30 à 50 ml d'eau distillée sont introduits dans chaque condom servant d'échantillon, déroulé et suspendu à une machine (montrez l'image du test)

Norme : Pas plus de 0,4 % de condoms pris comme échantillons qui présentent des fuites d'eau

b. La stérilité du condom

Objectif du test : vérifier la présence de germes pathogènes

Procédé : mettre les condoms dans un milieu de culture pendant 72 heures et voir si il y a développement des bactéries ou champignons (montrez l'image)

Norme : absence totale des germes pathogènes

c. Le volume et la pression d'éclatement du préservatif

Objectif : mesurer la résistance d'éclatement du condom

Procédé : une machine pompe de l'air dans un condom jusqu'à ce qu'il éclate (montrez l'image)

Norme : Volume = 16 litre minimum

Pression = 1,0 kPA minimum

N.B. TOUS LES CONDOMS SONT TESTES ELECTRONIQUEMENT

PRESENTATION DU PRESEVATIF FEMININ

- Le préservatif féminin est une gaine souple et large en polyuréthane qu'une femme peut insérer dans son vagin pendant un rapport sexuel afin de se prévenir des ISTs, du VIH et des grossesses non désirables.
- Il est doté d'un anneau souple à chaque extrémité.
- Il s'introduit dans le vagin et en tapisse les parois. Si il est conçu pour une seule utilisation, le préservatif féminin présente l'avantage de pouvoir être gardé plusieurs heures avant et après l'acte sexuel.

Thème 2. Structure des prix

Objectifs

A la fin de la séance, les participants seront capables de :

- a. comptabiliser le nombre de condoms par types d'emballage ;
- b. maîtriser le circuit de distribution du condom ;
- c. indiquer le prix du condom au niveau de tous les acteurs intervenant dans sa distribution ;
- d. citer la marge bénéficiaire des acteurs intervenant dans la distribution du condom.

Activités

Comptage manuel de condom par types d'emballage

Présentation des prix de vente et marge bénéficiaire par catégorie d'acteurs

Déroulement

Type d'empaquetage des condoms	15'
Circuit de distribution des condoms	15'
Structuration des prix et marges bénéficiaires	30'
Durée	60'

Matériels

Images sur les points de vente existant dans un camp

Douzaine de dispensers à condoms

Feuillets sur la structure des prix et le circuit de distribution des condoms Prudence

Cas d'exercice individuel : convertir en douzaine, dispenser, étui ou en pièce.

COMPTAGE MANUEL DES CONDOMS PAR TYPES D'EMBALLAGE

Le facilitateur va ;

- a. placer les 3 types d'emballage Prudence sur la table, à savoir : une douzaine de dispensers empaquetée – un dispenser de condoms – un étui de condoms. ;
- a. demander à 3 volontaires de compter le nombre de condoms (étui et/ou dispenser selon le cas) se trouvant respectivement dans une douzaine (un dispenser et/ou un étui)

Réponse dans une table :

Types d'emballage	Douzaine	Dispenser	Etui	Pièce
Douzaine	1	12	180	540
Dispenser		1	15	45
Etui			1	3
Pièce				1

- b. remettre à chaque participant une [table individuelle](#) avec un nombre déterminé de condoms à convertir dans les 5 minutes en douzaine, dispenser et etui.

Ex : un stock de 791 pièces de condoms = 1 dz 5 ds 8 e 2 p

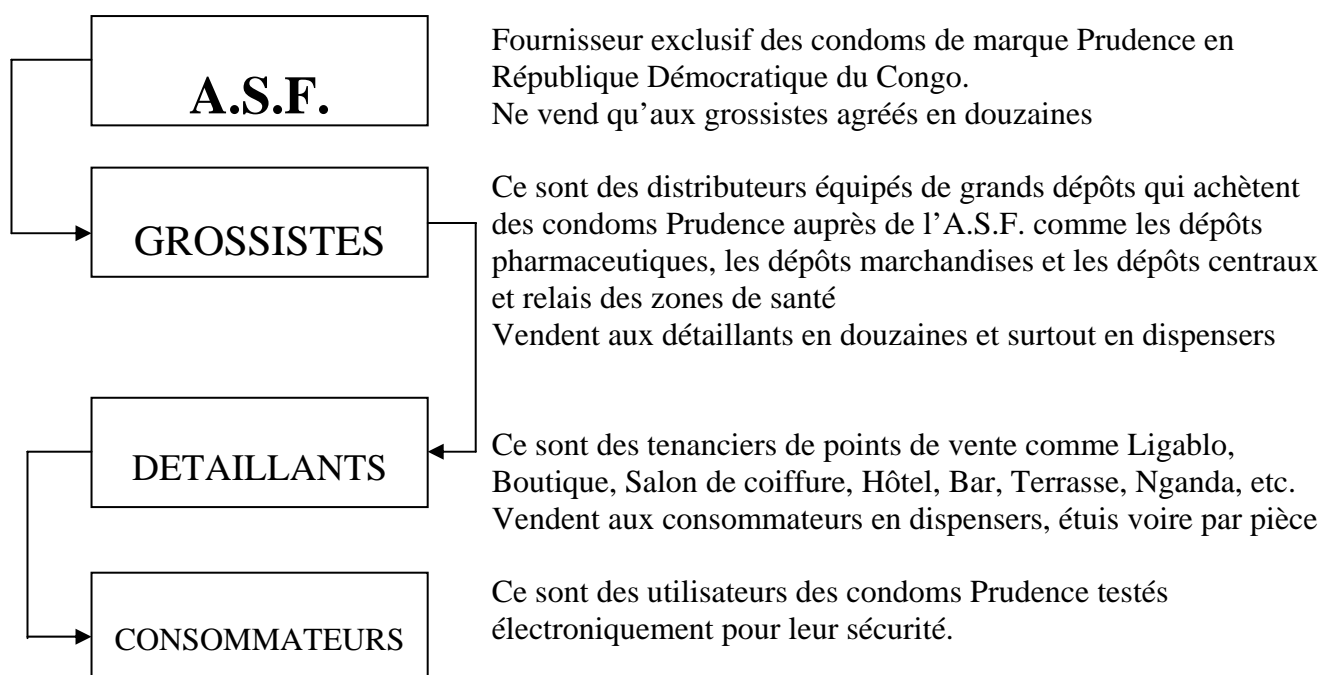
- c. demander aux participants de s'échanger les tables pour correction collective.

CIRCUIT DE DISTRIBUTION DES CONDOMS PRUDENCE

Le facilitateur va :

- a. distribuer le feuillet montrant le parcours suivi par les condoms du dépôt de l'A.S.F. au dernier consommateur ;

Schéma de distribution de condoms Prudence



- b. demander aux participants de citer les catégories des points de vente dans leurs camps respectifs qui vendent ou peuvent vendre les condoms Prudence ;
- c. classier les points de vente de condoms par types d'acteurs (distributeurs)

PRESENTATION DES PRIX ET MARGES BENEFICIAIRES PAR CATEGORIE D'ACTEURS

Le facilitateur va :

- a. distribuer un [feuillelet reprenant les prix et marge bénéficiaire](#) entre grossiste et détaillant ;
- b. demander aux participants l'interprétation de deux tableaux (Prix et Marge bénéficiaires)
- c. fournir un complément d'informations sur celles rapportées par les participants à la lecture des deux tableaux :

Prix des condoms par catégorie d'acteurs

Présentation	Nbre de pièces	Prix Grossiste en Fc	Prix Détaillants en Fc	Prix Consommateurs en Fc
Douzaine				
Dispenser				
Etui				
Pièce				

Marge bénéficiaire par catégorie d'acteurs

Présentation	Bénéfice Grossiste en Fc	Marge bénéficiaire Grossiste	Bénéfice Détaillant en Fc	Marge bénéficiaire Détaillant
Douzaine				
Dispenser				
Etui				
Pièce				

Thème 3. Gestion de stock

Objectifs

A la fin de la séance, les participants seront capables de :

- a. conserver le stock de condoms selon les normes internationales (Dépôt et point de vente);
- b. gérer un dépôt de condoms en respectant la méthode FIFO.

Activités

Dialogue participatif

Matériel

Modèle de [Fiche de stock](#) – A.S.F.

Déroulement

Dialogue participatif sur la méthode FIFO	25'
Dialogue participatif sur l'emmagasinage	20'
<i>Durée</i>	45'

DIALOGUE PARTICIPATIF SUR LA METHODE FIFO

Le facilitateur va :

- a. déposer sur la table 4 lots de préservatifs à date d'expiration différente étiquetés de A à D;
- b. demander à un participant de lire à haute voix les différentes dates d'expiration pour ses collègues ;
- c. poser la question suivante : Si vous êtes gestionnaire de ces lots de condoms, quel est le lot qui serait vendu en 1^{er}, 2^{ème}, 3^{ème} et 4^{ème} lieux ?
Réponse souhaitée : la date d'expiration la plus rapprochée à celle qui est la plus éloignée.
- d. expliquer la méthode FIFO (First In, First Out = Première entrée, première sortie) à la lumière des réponses des participants sur la question précédente ;

DIALOGUE PARTICIPATIF SUR L'EMMAGASINAGE

Le facilitateur va :

- a. énoncer, expliquer et distribuer le [feuillet sur les normes de conservation](#) des condoms édictées par l'O.M.S.

POUR LES GROSSISTES

1. Garder les condoms dans un endroit propre, bien éclairé et ventilé, hors des rayons solaires. Protéger la salle de stockage contre la pénétration d'eau ;
2. Protéger continuellement l'endroit contre les insectes et les rongeurs ;
3. stocker les cartons dans un endroit où la température ne dépasse pas 35° C pour des périodes prolongées ;
4. Pour raison de sécurité, disposer les cartons de manière à permettre un accès facile à tous les produits ; Assurer que l'équipement contre l'incendie est disponible et accessible ;
5. Garder les produits hors des huiles, insecticides, produits chimiques, moteur électrique et lumière fluorescente ;
6. Entasser les cartons à 10 cm au moins au-dessus du pavement, de préférence sur des palettes en bois ou en métal, à une distance de 30 cm au moins du mur et de tout autre matériel et sur une hauteur de 2.5 m maximum (à moins de disposer d'un équipement adéquat) ; Arranger les cartons de sorte que les étiquettes des indications, des dates d'expiration et/ou de fabrication soient visibles ;
7. Disposer les cartons de manière à permettre sortie en premier les produits dont la date d'expiration est proche, l'inventaire et la gestion en général ;

8. Séparer et débarrasser les produits périmés et endommagés sans délais selon les procédures standard ;
 9. Tout système d'emmagasiner doit être soutenu par un système d'enregistrement qui permet d'identifier l'emplacement des condoms par le numéro des lots et le contrôle du principe FIFO (Première entrée, Première sortie)
- b. commenter les éléments filmés lors de la visite guidée des éducateurs mobiles militaires au Dépôt d'emballage et stockage de l'A.S.F. pour démontrer le respect des normes de l'O.M.S en cette matière ;
- c. démontrer la nécessité de la constitution d'un stock critique que chaque distributeur se doit de ne pas entamer au risque de manquer des préservatifs : synonyme de participer à la mort des usagers qui seront infectés par le virus du Sida lors d'un rapport sexuel occasionnel ou payé ;

POUR LE DETAILLANTS, en plus

- d. garder les préservatifs dans un endroit sec et frais ;
- e. protéger continuellement les condoms contre les rayons du soleil et la lumière fluorescente (exemple : placer un dispenser vide comme matériel promotionnel)

Thème 4. Positionnement

Objectifs

A la fin de la séance, les participants seront capables de :

- a. identifier le meilleur emplacement des articles promotionnels ASF dans un point de vente ;

Activités

Démonstration du positionnement correct du dispenser et articles promotionnels A.S.F.

Matériels

Dispenser à condoms

Déroulement des activités

Démonstration du positionnement correct 30'

Durée 30'

DEMONSTRATION DU POSITIONNEMENT CORRECT

Le facilitateur va :

- évoquer le seul critère qui préside au choix de l'endroit à positionner un article : sa visibilité au public
- démontrer l'usage correct du dispenser :
 - a. le dispenser à la forme d'un cube de x cm de hauteur, de x cm de largeur et de z cm de longueur
 - b. le dispenser comprend 5 ouvertures : 2 ouvertures qui permettent de ranger les étuis contenant les 3 pièces de condoms avec une notice, 1 ouverture servant de fenêtre pour compter le nombre d'étuis restant dans un dispenser, 1 autre pour le retrait des étuis du dispenser et 1 dernière ouverture pour accrocher le dispenser dans un endroit bien approprié.

Thème 5. Administration

Objectifs

A la fin de la séance, les participants seront capables de :

- a. tenir les documents de travail (Fiche de stock – Fiche d'identification des points de vente – Fiche des indicateurs quotidiens – Fiche de rapport de quinzaine – Fiche des indicateurs mensuels) ;
- b. planifier les activités mensuelles de marketing social.

Activités

Etudes de cas sur la tenue individuelle des documents de travail

Comptabilité des activités mensuelles par rapport aux indicateurs du projet

Matériels

Fiche de stock

Fiche d'identification des points de vente

Fiche des indicateurs quotidiens

Fiche de rapport de quinzaine

Fiche des indicateurs mensuels

Guide de remplissage des fiches

Déroulement des activités

Jeu de rôle 1 : Fiche de stock	60'
Jeu de rôle 3 : Fiche d'identification des points de vente	45'
Jeu de rôle 2 : Fiche des indicateurs quotidiens	60'
Jeu de rôle 4 : Fiche de rapport de quinzaine	45'
Jeu de rôle 5 : Fiche des indicateurs mensuels	45'
<i>Durée</i>	255'

ETUDE DE CAS 1 : [FICHE DE STOCK](#)

Le facilitateur va :

- a. poser les questions ci-après :
 - Quelles sont les deux principales opérations qui ont lieu dans un magasin de stockage ?
Réponse souhaitée : Entrée et sortie des articles
 - Quels sont les documents qui constituent la preuve de ces opérations ?
Réponse souhaitée : Fiche de stock, Bon de livraison, Bon de sortie, Bon d'entrée
- Au cas où les réponses correctes tardaient à venir, le facilitateur va s'efforcer de multiplier des exemples pour que les réponses proviennent des participants
- b. signifier la primauté de la fiche de stock sur les autres documents car elle renferme tous les autres renseignements contenus dans le reste des documents certes utiles ;
- c. distribuer la fiche de stock à tous les participants pour explication du mode de remplissage ;
- d. énoncer un [exercice](#) de 10 opérations de stock comme exercice des participants (avec les opérations : de réception des condoms au dépôt, d'auto approvisionnement, de mouvement de stock des éducateurs avec remise des invendus et retraits des échantillons avec remise du reste) ;
- e. demander aux participants de s'échanger les fiches ainsi remplies pour correction ;
- f. discuter sur les erreurs/fautes identifiées par les participants correcteurs.
- g. répondre aux questions des participants puis conclure sur les instructions de la fiche.

ETUDE DE CAS 2 : [FICHE D'IDENTIFICATION DES POINTS DE VENTE](#)¹

Le facilitateur va :

- a. expliquer la fiche dans sa signification et en multiplier des exemples ;
- b. demander aux participants de citer les catégories de points de vente par ordre d'importance dans leur milieu de provenance ;
- c. attribuer une des catégories distinctes des points de vente citées à chacun des participants ;
- d. demander à chaque participant d'identifier un point de vente de sa catégorie qui est similaire dans son milieu de provenance (camp) pour un exercice ;
- e. distribuer à chaque participant une fiche de point de vente ;
- f. expliquer étape par étape le remplissage de la fiche suivie aussi par étape pour les participants en simulation ;
- g. demander aux participants de s'échanger les fiches ainsi remplies pour correction ;
- h. discuter sur les erreurs/fautes identifiées par les participants correcteurs ;
- i. répondre aux questions des participants puis conclure sur les instructions de la fiche.

ETUDE DE CAS 3 : [FICHE DES INDICATEURS QUOTIDIENS](#)

Le facilitateur va :

- a. expliquer la fiche dans sa signification et en multiplier des exemples ;
- b. demander aux participants de simuler des visites sur terrain, de remplir et s'échanger les fiches ainsi remplies pour correction ;
- c. discuter sur les erreurs/fautes identifiées par les participants correcteurs.
- d. répondre aux questions des participants puis conclure sur les instructions de la fiche.

ETUDE DE CAS 4 : [FICHE DE RAPPORT DE QUINZAINE](#)

Le facilitateur va :

- a. expliquer la fiche dans sa signification et en multiplier des exemples ;
- b. demander aux participants de remplir la fiche sur base des informations contenues dans les fiches remplies précédemment, de s'échanger les fiches ainsi remplies pour correction.

ETUDE DE CAS 5 : [FICHE DES INDICATEURS MENSUELS](#)

Le facilitateur va :

- a. expliquer la fiche dans sa signification et en multiplier des exemples ;
- b. demander aux participants de remplir la fiche sur base des informations contenues dans les fiches remplies précédemment, de s'échanger les fiches ainsi remplies pour correction.

Thème 6. Simulation activités terrain

Objectifs

A la fin de la séance, les participants seront capables de :

- a. convaincre des tenanciers des points de vente à investir dans la distribution des condoms ;
- b. sensibiliser les tenanciers des points de vente sur les 5 modules suivants : sexualité responsable, utilisation correcte de condom, structure de prix, gestion de stock et, positionnement.

¹ Le guide de remplissage des fiches est le document de premier plan préparé pour faciliter la compréhension des utilisateurs des fiches des points de vente, des indicateurs quotidiens et de stock

Activités

Dialogue participatif

Jeux de rôle sur la disponibilisation de condom par les éducateurs mobiles

Déroulement

Dialogue participatif : du refus à la vente de condoms 60'

Simulation de (re)visite dans un point de vente 60' (en équipes)

Durée 120'

DIALOGUE PARTICIPATIF SUR LE REFUS DE VENTE DES CONDOMS

Le facilitateur va :

- a. expliquer le format de [condensé de la formation d'un tenancier de point de vente](#) / illustration
- b. demander aux participants de citer les raisons éventuelles qui militent en faveur du refus d'un tenancier à vendre les condoms (toutes les raisons sont inscrites sur papier);
- c. demander aux participants de réfléchir sur les raisons avancées pour y adjoindre des arguments pouvant convaincre un tenancier de point de vente à changer d'avis c'est-à-dire vendre les condoms ;
- d. discuter en plénière ses arguments ;
- e. classifier les arguments émis après débat en plénière (voir les arguments standard dans le document « [Arguments en faveur du condom](#) »)

SIMULATION DE (RE)VISITE SUR LE REFUS DE VENTE DES PRESERVATIFS²

Le facilitateur va :

- a. attribuer un cas spécifique et distinct d'une visite ou revisite dans un point de vente à chaque participant ;
- b. attribuer à chaque participant un comportement particulier à afficher lors de la (re)visite dans le rôle du tenancier de point de vente ;
- c. former de couple (Capotier – Tenancier de point de vente)
- d. remettre des feuillets aux participants pour noter les remarques à formuler à chaque participant après simulation
- e. conduire la simulation en deux groupes avec l'aide d'un autre facilitateur affecté au second groupe
- f. formuler des remarques aux participants à la fin.

² La simulation se fera en deux équipes pour raison de temps.