

Identification des partenaires concernés

Liste pour aider les partenaires initiaux à identifier les partenaires concernés

1. Au sein du ministère de la Santé :
 - administrateurs du programme de lutte contre la tuberculose aux différents niveaux ;
 - administrateurs de programme et personnel technique des programmes d'appui, services, départements chargés des ressources humaines, statistiques sanitaires, financement de la santé, lutte contre la drogue, éducation sanitaire, salubrité de l'environnement, etc.
2. En dehors du ministère de la Santé :
 - autres ministères (éducation, affaires sociales, travail, industrie, environnement), responsables politiques et fonctionnaires ;
 - organisations non gouvernementales locales et internationales ;
 - organisations religieuses ;
 - représentants des groupes de patients ;
 - représentants des communautés ;
 - partenaires potentiels pouvant apporter un soutien technique et financier comme les institutions bilatérales et multilatérales ;
 - représentants des associations professionnelles ;
 - spécialistes de la tuberculose (tuberculose et associations pulmonaires) et de la santé publique des facultés universitaires et de formation ;
 - représentants du secteur privé/des entreprises ;
 - représentants des médias ;
 - représentants du secteur de l'éducation, des associations de jeunesse et des sports ;
 - guérisseurs traditionnels ;
 - prisons/militaires ;
 - groupes de femmes ;
 - personnalités publics/nationaux, personnalités influentes, célèbres.

Processus pour aider les partenaires initiaux à identifier les partenaires concernés

Par la recherche (site Web, visite d'enquête, questions aux autres) et la consultation en face à face, les partenaires initiaux doivent déterminer si le partenaire est adapté :

- a fait ses preuves ;
- est raisonnablement respecté dans son secteur ;
- est raisonnablement respecté par les autres secteurs et principaux acteurs ;
- dispose de contacts utiles prêts à être partagés ;
- a accès à des informations/ressources/compétences/aptitudes utiles ;
- dispose d'une solide structure de gestion et de gouvernance ;
- a un bilan de stabilité et fiabilité financière ;
- a un personnel stable.

Lors du dialogue avec les partenaires concernés potentiels, les partenaires initiaux doivent déterminer :

- si le partenaire concerné
 - est motivé et croit à une approche de partenariat ;
 - a un intérêt stratégique à s'engager dans le partenariat ;
 - partagera la vision, le but et les objectifs proposés ;
- comment une approche de partenariat ajoutera de la valeur pour obtenir l'intérêt stratégique du partenaire ;

- comment le partenaire concerné pourrait contribuer au partenariat compte tenu de son identité spécifique (information/ressources/compétences/aptitudes) ;
- si cela vaut la peine de poursuivre le dialogue ou s'il est préférable de l'interrompre.