



Le Marketing Social

Définition et exemples à Madagascar

Juin 2017

Qui est PSI?

PSI

- Est une organisation internationale présente dans plus de 60 pays et cible les populations les plus vulnérables
- Travaille dans le domaine de la santé, notamment les programmes:
 - Lutte contre le paludisme,
 - Survie de l'enfant, Nutrition,
 - Planning Familial
 - Prévention du IST/VIH,
 - Santé de la reproduction

Qu'est ce que le **Marketing Social**

Définition:

Le Marketing social est un domaine qui utilise les **principes et techniques** du **Marketing** dans le but d'amener un **public cible** à un **changement de comportement**.

Le Marketing Social de PSI

- **PSI distribue des produits**, sur les circuits communautaire, commercial et pharmaceutique,
- **PSI effectue des campagnes de communication**
- **PSI fait la promotion de programme**

➔ afin de faire **adopter les bons comportements** dans les domaines de santé où elle intervient.

Démarche Marketing

1. Analyser la situation,
2. Définir la cible,
3. Déterminer un positionnement pour la marque
4. Poser des objectifs clairs et mesurables
5. Mettre en place la stratégie des 4P
 - Produit/Programme
 - Prix
 - Place
 - Promotion.

Exemple de produits de Marketing social de PSI

- Traitement de l'eau : **Sûr'eau**
- Complément nutritionnel : **Zazatomady**
- Prévention contre le paludisme :
Supermoustiquaire
- Prévention contre les grossesses non
désirées et les IST/VIH : **YES with You**
- ...



Sûr'eau



Exemple Stratégie 4P Sûr'Eau

■ Stratégie Produit :

- Produit de traitement d'eau à domicile, en prévention des maladies diarrhéiques
- Principe actif du produit: hypochlorite de sodium
- Conditionnement:
 - En zone urbaine : bouteille plastique bleue de 150ml
 - En zone communautaire vendu en comprimé par pochette de 20 → Sur'eau pilina

Exemple Stratégie 4P Sûr'Eau

- **Stratégie Place :**

Sur'eau 150 ml - Circuit commercial urbain

PSI → Distributeur/ Grossiste <== Détaillant <== Utilisateur

Sur'eau pilina - Circuit communautaire :

PSI → PARC (niveau district) <== PA (niveau commune) <==

AC (niveau Fokontany) <== Utilisateur

Exemple Stratégie 4P Sûr'Eau

- **Stratégie Prix :**

Prix de vente conseillé Utilisateur

- Sur'eau 150 ml : 600Ar

- Sur'eau pilina : 200Ar

NB : Produit subventionné

Exemple Stratégie 4P Sûr'Eau

■ Stratégie Promotion :

Sur'eau 150ml

- Spot TV
- Spot Radio
- Affiche PDV
- Visibilités PDV
- Vente Flash



Exemple Stratégie 4P Sûr'Eau

■ Stratégie Promotion :

Sur'eau pilina

- Spot Radio en dialecte local
- Affiche, flyers pour les ACs
- Articles promotionnels
- Projection et sensibilisation avec cinémobile



Exemple Stratégie 4P Sûr'Eau

■ Stratégie Promotion :

Sur'eau pilina

- Evènement de lancement région Vakinakaratra
- Sur'eau pilina Tour



Exemple Stratégie 4P Sûr'Eau

■ Stratégie Promotion :

« 3 messages clés de Wash »

→ Approche enfant communauté

Convention avec le MEN

- 140 EPPs dans 3 régions
- Dotation de kit eau potable et lavage des mains
- Intégration dans le programme scolaire des 3 messages clés de Wash



Exemple Stratégie 4P Sûr'Eau

- **Stratégie Promotion :**

« 3 messages clés de Wash »

→ Approche divertir pour éduquer :

Production et diffusion
d'une série de Dessin animés
sur les 5 moments clés
pour se laver les mains



Exemple Stratégie 4P Sûr'Eau

→ Approche divertir pour éduquer : Wash event



-3 EPPs dans le district de Vatomandry
- 1100 élèves sensibilisés avec leurs parents

Exemple Stratégie 4P Sûr'Eau

→ Approche divertir pour éduquer : Wash event



Merci de votre attention!