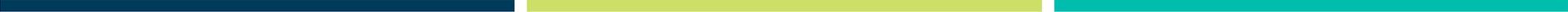


# Plaidoyer en faveur du changement social et de comportement dans les programmes de planification familiale

## GUIDE DES MESSAGES





Ce guide a été rendu possible grâce au généreux soutien du peuple américain par l'intermédiaire de l'Agence des États-Unis pour le développement international (USAID), conformément aux termes de l'accord de coopération Breakthrough ACTION n° AID-OAA-A-17-00017. Le projet Breakthrough ACTION est basé au Centre John Hopkins pour les programmes de communication (CCP). Le contenu de ce document relève de la seule responsabilité de Breakthrough ACTION et ne reflète pas nécessairement les opinions de l'USAID, du gouvernement des États-Unis ou de l'Université Johns Hopkins.

© 2020, Johns Hopkins University. Tous droits réservés.

## TABLE DES MATIÈRES

PRÉSENTATION	<b>1</b>	PRINCIPALES PARTIES PRENANTES	<b>6</b>
À propos de ce guide	1	Catégories de parties prenantes	7
Comment ce guide a-t-il été élaboré ?	1	Influencer les parties prenantes	9
PLAIDOYER EN FAVEUR DU CHANGEMENT SOCIAL ET DE COMPORTEMENT DANS LA PLANIFICATION FAMILIALE	<b>2</b>	Segments de parties prenantes	10
Pourquoi faut-il plaider en faveur du CSC dans la PF ?	2	Apprendre à connaître vos parties prenantes	11
Description du changement social et de comportement	2	PROFILAGE DES PARTIES PRENANTES	<b>12</b>
POURQUOI UN GUIDE DES MESSAGES ?	<b>3</b>	Utilisation du modèle de profil de partie prenante	13
Pourquoi utiliser ce guide des messages	3	PROFILS ILLUSTRATIFS DES PARTIES PRENANTES	<b>15</b>
Éléments essentiels du plaidoyer en faveur de l'inclusion du CSC dans la PF	3	Non informées	16
PRINCIPAUX PILIERS DE MESSAGE RELATIFS À L'INVESTISSEMENT DANS LE CSC POUR LA PF	<b>4</b>	Sceptiques	17
		Freinées	18
		Sous-dotées	19
		RESSOURCES D'APPUI	<b>20</b>

## INTRODUCTION

### À propos de ce guide

Ce guide des messages s'adresse aux professionnels du changement social et de comportement (CSC) qui plaident auprès d'organisations influentes, d'organismes de coordination et de particuliers en faveur d'un meilleur soutien à la planification familiale et à la santé reproductive (PF/SR). Le guide offre des recommandations sur les messages à communiquer aux parties prenantes qui sont non informées ou sceptiques quant aux avantages du CSC dans le domaine de la PF/SR ou qui sont freinées dans leurs efforts d'intégration du CSC à leur portefeuille. Ce guide propose des points de discussion concrets, notamment des données démontrant l'impact positif du CSC sur la PF/SR, pour justifier les investissements dans le CSC.

### Comment ce guide a-t-il été élaboré ?

En 2017-2018, Breakthrough ACTION, avec le soutien de l'Agence des États-Unis pour le développement international (USAID), a réalisé un bilan analytique du CSC en PF/SR. Cet effort était axé sur la définition des objectifs et des changements majeurs nécessaires pour accroître l'importance du CSC dans les stratégies et les programmes généraux de PF. L'analyse prévoyait :

- Un examen des informations accessibles au public sur l'importance relative du CSC dans les stratégies, le financement et les programmes liés à la PF/SR.
- Des entretiens avec les principales parties prenantes.
- La validation auprès de spécialistes FP et CSC.

Les conclusions ont servi à élaborer ce guide des messages afin d'inciter les décideurs et influenceurs clés à accorder une place plus importante aux programmes de CSC dans leurs portefeuilles et à hiérarchiser les priorités de CSC dans le cadre de leurs investissements et initiatives de PF.

Ce guide de messages a été mis à jour en 2020 pour inclure de nouvelles ressources et recherche.

## PLAIDOYER EN FAVEUR DU CHANGEMENT SOCIAL ET DE COMPORTEMENT DANS LA PLANIFICATION FAMILIALE

### Pourquoi faut-il plaider en faveur du CSC dans la PF ?

Les conclusions de ce bilan ont montré que le CSC est un élément essentiel à l'atteinte des objectifs globaux de développement. L'étude Social and Behavior Change in Family Planning Programming: Global Influence Strategy fait remarquer qu'« il sera essentiel d'augmenter la qualité et la quantité des investissements CSC dans les programmes de PF pour que le secteur de la PF atteigne ses deux objectifs majeurs, à savoir l'objectif FP2020 de garantir 120 millions d'utilisatrices supplémentaires de contraceptifs d'ici 2020 et le troisième Objectif de Développement Durable, celui de garantir l'accès universel aux soins et aux droits en matière de santé sexuelle et reproductive d'ici 2030. Des études ont montré qu'en complétant les investissements dans l'approvisionnement et l'équipement par de solides campagnes de CSC, sa pratique s'intensifie. »<sup>1</sup>

*L'analyse de rentabilité pour investir dans le CSC en matière de PF* montre que le CSC augmente l'utilisation de la PF, offre un fort retour sur investissement et coûte moins de 200 dollars par année de vie ajustée en fonction de l'incapacité évitée.<sup>2</sup>

Ce guide des messages s'appuie sur toutes ces données et trace le parcours que les acteurs du CSC doivent justifier en faveur d'investissements dans le CSC pour la PF/SR.

### Description du changement social et de comportement

Il est important de noter que, même si l'acronyme CSC est utilisé dans ce guide par souci de concision, les professionnels du CSC sont mis en garde contre son usage auprès des interlocuteurs susceptibles d'être non informés ou sceptiques quant aux bénéfices du CSC. Éviter l'usage de jargon. L'approche qui consiste à relater des exemples pertinents de CSC (p. ex., plaidoyer, création de la demande pour augmenter l'utilisation des services/produits par les clients, renforcement des capacités pour améliorer les compétences en communication interpersonnelle et en conseil et/ou parler des préjugés à l'égard des prestataires, etc.) peut être beaucoup plus efficace pour persuader une partie prenante de l'intérêt et de l'importance qu'il y a d'investir dans un domaine de CSC pour la PF. Il est particulièrement important de retenir cette règle lors du choix de messages à communiquer à une partie prenante pour obtenir son appui.

<sup>1</sup> Social and Behavior Change in Family Planning Programming: Global Influence Strategy. Center for Communication Programs Johns Hopkins and Camber Collective. 2018.

<sup>2</sup> Rosen, J.E., Bellows, N., Bollinger, L., DeCormier Plosky, W., and Weinberger, M. 2019. The Business Case for Investing in Social and Behavior Change for Family Planning. Breakthrough RESEARCH. Washington DC: Population Council.

## POURQUOI UN GUIDE DES MESSAGES ?

### Pourquoi utiliser ce guide des messages

Les professionnels de CSC rencontreront probablement des parties prenantes clés qui soutiennent ou non l'investissement dans le CSC et sa pratique. En théorie, les parties prenantes peuvent s'accorder sur la nécessité de mieux intégrer le CSC aux programmes afin d'atteindre les objectifs de PF. Cependant, cette opinion ne fait pas l'unanimité en leur sein. Ce manque de consensus peut s'expliquer par un financement insuffisant, un désaccord sur le rapport bénéfice/investissement, un doute sur les délais avant d'obtenir des effets ou encore une incompréhension des tenants et aboutissants du CSC. Certaines parties prenantes jugeront que ce n'est pas à elles de s'engager dans ce domaine ou ne seront pas informées des données existantes concernant l'impact des programmes de CSC sur l'adoption de la PF.<sup>2</sup> Un guide des messages peut aider les professionnels du CSC à identifier les motivations et les priorités de leurs parties prenantes et à définir une stratégie pour obtenir leur appui quant à l'inclusion du CSC dans la PF.

### Éléments essentiels du plaidoyer en faveur de l'inclusion du CSC dans la PF

- 1** **Sachez qui est votre partie prenante.** Il est important de savoir qui a le pouvoir décisionnel, qui contrôle les investissements et ce que cette personne sait, pense et perçoit du CSC dans la PF.
- 2** **Cernez les obstacles et les catalyseurs que rencontrent votre partie prenante.** Quelles sont ses problématiques internes et externes en matière d'investissement dans le CSC ? Quelles opportunités pourraient amener à accroître l'investissement dans le CSC ?
- 3** **Déterminez les messages fondamentaux susceptible de convaincre votre partie prenante.** D'après ce que vous avez compris des obstacles et des catalyseurs que rencontre votre partie prenante, quels messages susceptibles de faire écho vont influencer son processus décisionnel ?

<sup>2</sup> Social and Behavior Change in Family Planning Programming: Global Influence Strategy. Center for Communication Programs Johns Hopkins and Camber Collective. 2018.

## MESSAGES PILIERS EN FAVEUR DE L'INVESTISSEMENT DANS LE CSC POUR LA PF

Le rapport Global Influence Strategy a identifié des obstacles et catalyseurs communs que rencontrent de nombreuses parties prenantes :

### Catalyseurs

- Plus grande sensibilisation par rapport à la réussite des programmes comportant un volet CSC.
- Intensification de la collecte et de la communication d'éléments de preuve en faveur du CSC.
- Reconnaissance de la contribution du CSC à la production d'effets durables.

### Obstacles

- Manque de compréhension quant aux tenants et aboutissants du CSC et à l'éventail d'interventions possibles pour améliorer les programmes.
- Opposition de certains par rapport à la pertinence des preuves démontrant l'efficacité du CSC.
- Idée que le CSC coûte trop cher.

Ceux-ci ont servi de base à l'élaboration de trois messages piliers à véhiculer pour plaider en faveur d'un investissement dans le CSC pour la PF. Les messages piliers fournissent des arguments forts et persuasifs à utiliser avec les parties prenantes, ainsi que des propos de soutien en réponse aux questions ou aux objections.

## MESSAGES PILIERS EN FAVEUR DE L'INVESTISSEMENT DANS LE CSC POUR LA PF



Messages  
piliers

1

Les approches du  
CSC complètent la  
prestation de services

Points  
d'appui

- Le CSC s'accompagne d'un éventail d'approches qui peuvent être appliquées et devraient l'être à l'**ensemble des programmes de PF** ; pas seulement à la demande
- Investir dans le CSC **augmente l'efficacité** des investissements et des services cliniques
- Déterminé par les besoins locaux, nécessaire pour mettre en œuvre les priorités du pays, lesquelles sont souvent établies avec la **participation de la communauté**



2

Le CSC est ancré dans  
des données probantes  
et bonnes pratiques à  
l'échelle mondiale

- Le CSC a **clairement démontré les effets positifs sur les interventions de PF**
- Des investissements majeurs dans le CSC ont été **redéfinis au cours des 30 dernières années sur la base de bonnes pratiques à fort impact**
- **Les preuves/données locales** améliorent les décisions relatives aux programmes de CSC ; des exemples existent pour toutes les régions



3

Le CSC se traduit par un  
retour sur investissement  
élevé à court et à long  
terme

- Le CSC **maximise les investissements en PF** dans tous les contextes et fait appel à diverses approches financièrement abordables
- Le CSC stratégique utilise diverses **approches financièrement abordables** pour créer de la demande
- **Les résultats à court terme et à long terme** sont atteints et mesurés au moyen d'un bilan efficace



# PRINCIPALES PARTIES PRENANTES



## CATÉGORIES DE PARTIES PRENANTES

À un niveau élevé, il y a cinq catégories d'acteurs caractérisés par des rôles, besoins, obstacles et opportunités bien spécifiques. Les décideurs au niveau des pays et des bailleurs de fonds sont ceux qu'il faut absolument influencer en priorité ; ils ont une forte influence sur les priorités à l'échelle nationale et prennent des décisions d'importance capitale en matière d'investissement. D'autres acteurs, tels que les partenaires de mise en œuvre et les organes de coordination, peuvent jouer un rôle pivot en influençant les décisions des bailleurs de fonds et des pays eux-mêmes.<sup>3</sup> Pour les besoins de ce guide et l'agenda des activités de plaidoyer en faveur d'un accroissement des fonds levés pour le CSC, les profils illustratifs qui suivent sont axés sur les décideurs au niveau des pays et des bailleurs de fonds.



<sup>3</sup> Social and Behavior Change in Family Planning Programming: Global Influence Strategy. Center for Communication Programs Johns Hopkins and Camber Collective. 2018.

### DÉCIDEURS AU NIVEAU DES PAYS

**RÔLE :** Élaborer, superviser les programmes nationaux et les politiques ; influencer les bailleurs de fonds et les partenaires de mise en œuvre

**BESOINS :** Démontrer les effets positifs sur la PF

**OBSTACLES :** Surchargés, priorités multiples

**CATALYSEURS :** S'intéressent au respect des obligations au titre de l'objectif FP2020 et à l'amélioration de l'économie et de l'état du pays

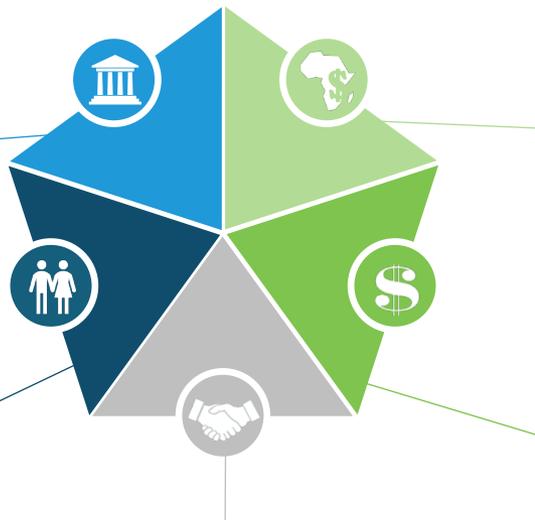
### PARTENAIRES DE MISE EN ŒUVRE

**RÔLE :** Mettre en œuvre des interventions et des programmes de PF et influencer la conception des politiques et de programmes majeurs

**BESOINS :** Des relations de qualité avec les décideurs des bailleurs de fonds/pays, financement

**OBSTACLES :** Financement lié à la portée spécifique des initiatives et des résultats

**CATALYSEURS :** Favorisent le brassage d'idées, les possibilités de démontrer un impact significatif



### ORGANES DE COORDINATION

**RÔLE :** Se fixer des objectifs de haut niveau et apporter des processus et des outils permettant une meilleure coordination entre les acteurs

**BESOINS :** Outils factuels, approbation des bailleurs de fonds/pays

**OBSTACLES :** Font confiance aux autres acteurs pour apporter un réel changement positif ; capacité technique limitée en matière de CSC

**CATALYSEURS :** Bien reconnus ; capables de réunir les acteurs autour d'objectifs communs

### BAILLEURS DE FONDS (TERRAIN)

**RÔLE :** Financer directement les programmes dans le pays et assurer la coordination avec les pouvoirs publics/dirigeants et les parties prenantes

**BESOINS :** Démontrer des résultats pour justifier le financement continu du siège, le soutien au gouvernement du pays

**OBSTACLES :** Les investissements doivent être directement liés à l'amélioration de la PF, les résultats doivent être obtenus rapidement

**CATALYSEURS :** Accroissement du financement et de la reconnaissance avec preuves à l'appui

### BAILLEURS DE FONDS (SIÈGES)

**RÔLE :** Établir des politiques et des objectifs de haut niveau pour les antennes sur le terrain et développer des outils/processus à l'appui du travail des activités sur le terrain

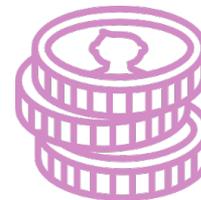
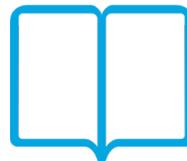
**BESOINS :** Besoin de démontrer un RSI, des résultats mesurables

**OBSTACLES :** Fonds limités, délais courts pour faire la preuve d'un impact positif

**CATALYSEURS :** Désireux de démontrer des effets favorables et de gagner une reconnaissance à l'échelle mondiale

## INFLUENCER LES PARTIES PRENANTES

Pour influencer les partenaires de mise en œuvre, les dirigeants, les organes de coordination, les bailleurs de fonds sur le terrain ou au siège, il faut impérativement connaître les approches et motivations uniques de chaque partie prenante, lesquelles peuvent différer au sein d'une même catégorie, et savoir y répondre. Les opinions et les attitudes à l'égard du CSC peuvent toucher plusieurs affiliations organisationnelles. Par conséquent, le guide des messages distingue ces parties prenantes sous quatre segments différents : non informées, sceptiques, freinées et sous-dotées.



## SEGMENTS DE PARTIES PRENANTES



### Non informées

Définition

Les parties prenantes n'ont pas conscience de l'importance et de l'efficacité du CSC

Citations illustratives

« Si vous [stockez], le besoin est satisfait... il faut par défaut penser à l'approvisionnement »



### Sceptiques

Les parties prenantes sont sceptiques quant à l'efficacité et la valeur des initiatives de CSC

« Je n'ai pas vu la preuve que le CSC est vraiment efficace, de surcroît, c'est trop coûteux. »



### Freinées

Les parties prenantes sont limitées dans leurs dépenses en raison de budgets serrés et doivent démontrer une corrélation entre les investissements et des résultats concrets

« Mes administrateurs voudraient juste savoir combien de préservatifs nous avons achetés. »



### Sous-dotées

Les parties prenantes ne pensent pas disposer des fonds nécessaires à la mise en œuvre du CSC, le font donc sans conviction ou ne le font pas du tout

« Je ne vois pas beaucoup de pays à faible revenu faire du CSC une priorité en le finançant eux-mêmes... leur priorité est toujours l'approvisionnement. »

## APPRENDRE À CONNAÎTRE VOS PARTIES PRENANTES

Mieux vous connaîtrez votre partie prenante, plus vous aurez de facilité à identifier la bonne approche en matière de communication et à l'adapter pour qu'elle y soit réceptive. Mettez-vous à la place de la partie prenante et adaptez votre stratégie à ses priorités pour communiquer le plus efficacement possible.

Considérez le contexte dans lequel évolue la partie prenante et réfléchissez à des réponses aux questions suivantes :

- Qu'est-ce qui est le plus important pour elle en matière d'établissement de programmes de PF ?
  - Dans quelle mesure est-il important que les programmes soient économiques ?
  - Dans quelle mesure valorise-t-elle l'usage de preuves pour démontrer l'efficacité du CSC ?
  - Quelle influence ont les expériences personnelles ou les exemples concrets ?
- Est-elle habilitée à prendre des décisions quant aux dépenses de budget ? À qui rend-elle compte de ces sorties de fonds ?
- A-t-elle déjà fait l'expérience du CSC et quelle a été l'issue ? Dans la PF et d'autres secteurs de la santé. Est-elle bien informée des différentes approches du CSC ?

Renseignez-vous autant que possible sur votre partie prenante. Ne supposez pas que vous savez tout d'elle. Parlez à des personnes qui la connaissent bien pour la profiler le plus précisément possible.<sup>4</sup>



<sup>4</sup> Adapté de Portfolio de AFP Advocacy Portfolio, Develop a Strategy. AFP SMART: A Guide to Quick Wins—Build Consensus, Focus Efforts, Achieve Change. 2013.



# PROFILAGE DES PARTIES PRENANTES



## UTILISATION DU MODÈLE DE PROFIL DE PARTIE PRENANTE

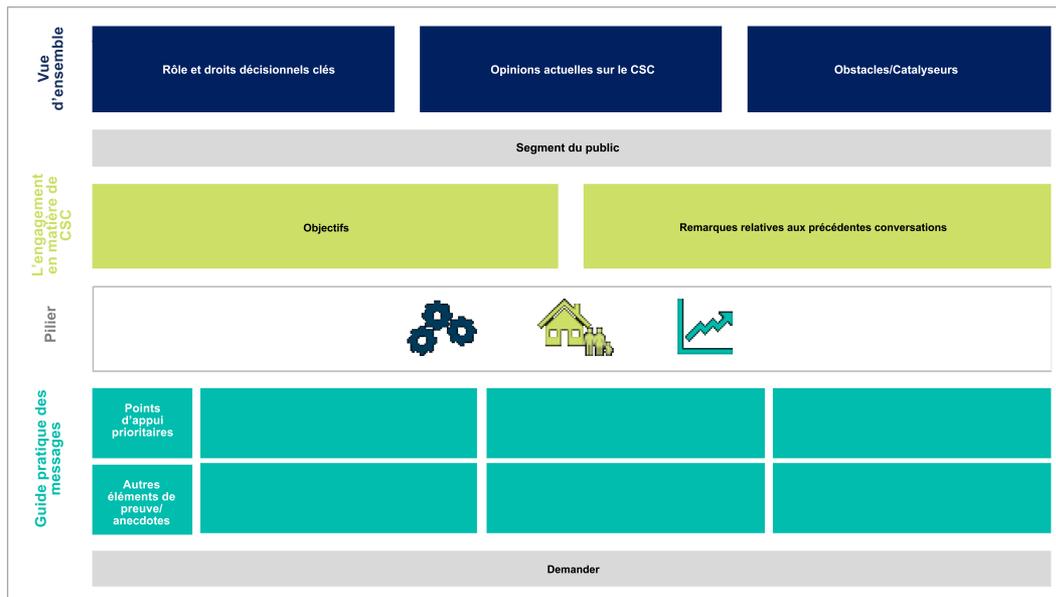
Vous pouvez utiliser le modèle de profil de partie prenante pour créer votre propre guide des messages.

La section **Vue d'ensemble** décrit votre partie prenante : son rôle et son pouvoir décisionnel, ses opinions du CSC, ainsi que les obstacles et les catalyseurs qu'elle rencontre dans la prise de décision sur la mise en œuvre du CSC.

La section **Engagement en matière de CSC** décrit l'objectif d'engagement que vous cherchez à lui faire atteindre. Un espace vous permet de noter vos observations sur les échanges que vous avez eus avec elle à propos du CSC.

La section **Guide pratique des messages** prend en compte les entrées des deux sections précédentes et propose des points d'appui issus des messages piliers pertinents pour renforcer les arguments en faveur d'un investissement dans le CSC, d'après les besoins et les motivations de votre partie prenante. Cette section vous aide à parfaire votre argumentation au moyen de points d'appui prioritaires et fournit des éléments de preuve supplémentaires pour aider à renforcer votre message principal. Vous pouvez également trouver des liens aux éléments de preuve dans la section Ressources d'appui de ce document.

Enfin, la section **Demander** vous permet de faire une demande particulière à votre partie prenante.



Partie prenante : entrez le type de partie prenante ici Organisation : entrez le nom de l'organisation ici

Vue  
d'ensemble

Rôle et droits décisionnels clés

Informations sur la personne, notamment son rôle et présumée capacité d'influencer les décisions

Opinions actuelles sur le CSC

Examen des opinions de la personne et de l'organisation à l'égard du CSC

Obstacles/Catalyseurs

Obstacles spécifiques à la mise en œuvre du CSC ou déterminants dans le processus décisionnel en général

Segment du public En fonction des informations ci-dessus, sélectionnez le segment de votre partie prenante : non informée, sceptique, freinée ou sous-dotée. Cette sélection déterminera les entrées ci-dessous.

CSC  
Engagement

Objectifs

Comment voulez-vous que cette personne s'engage en matière de CSC

Remarques relatives aux précédentes conversations

Informations sur des conversations précédentes, entretiens confidentiels et autres données susceptibles d'influencer la stratégie

Pilier



Choisir 1 :

- Les approches du CSC complètent la prestation de services
- Le CSC est ancré dans des données probantes et bonnes pratiques à l'échelle mondiale
- Le CSC consiste en des pratiques à fort impact pour des gains à court et à long terme

Guide pratique des  
messages

Points d'appui  
prioritaires

Entrez le premier point d'appui ici

Entrez le deuxième point d'appui ici

Entrez le troisième point d'appui ici

Autres  
éléments de  
preuve

Identifier les éléments de preuve clés à éventuellement aborder avec les parties prenantes

Identifier les éléments de preuve clés à éventuellement aborder avec les parties prenantes

Identifier les éléments de preuve clés à éventuellement aborder avec les parties prenantes

Demander

Qu'allez-vous demander de faire à la partie prenante ?



# PROFILS ILLUSTRATIFS DES PARTIES PRENANTES

Ces profils illustratifs constituent une méthode pour déterminer les messages précis à véhiculer auprès de différentes parties prenantes.



## Organisation : fondation

Vue d'ensemble

<p style="text-align: center;"><b>Rôle et droits décisionnels clés</b></p> <p>John, de formation médicale, a passé trois ans dans la haute direction de la fondation, où il a supervisé des programmes de prestation de services de soins de santé en Afrique australe. Exerce un pouvoir décisionnel sur son programme, mais rend compte à ses administrateurs et a besoin de leur accord pour introduire de nouveaux programmes.</p>	<p style="text-align: center;"><b>Opinions actuelles sur le CSC</b></p> <p>Il a peu de connaissances du CSC, est trop occupé pour se renseigner sur le sujet et pense que c'est une initiative dont se charge l'USAID. Il ne croit pas que le CSC soit une priorité pour sa fondation et ce n'est pas sa spécialisation. Il ne comprend pas en quoi le CSC peut soutenir ses investissements dans les services.</p>	<p style="text-align: center;"><b>Obstacles/Catalyseurs</b></p> <p>Il cherche à faire la preuve de résultats (p. ex., l'utilisation de contraceptifs chez les populations prioritaires) et n'a pas réfléchi au CSC en termes d'investissement.</p>
--	---	--

CSC Engagement

Segment du public : non-informé	
<p style="text-align: center;"><b>Objectifs</b></p> <p>Le renseigner sur le CSC (plaidoyer, communication interpersonnelle, etc.), la valeur du CSC et la budgétisation pour le CSC</p>	<p style="text-align: center;"><b>Remarques relatives aux précédentes conversations</b></p> <p>Des échanges d'ordre général sur la PF par le passé, mais jusqu'ici absolument aucune discussion sur le CSC pour la PF.</p>


**Pilier : Les approches du CSC complètent la prestation de services**

Guide pratique des messages

Points d'appui prioritaires	Le CSC demande une partie négligeable du budget d'un programme d'approvisionnement, mais peut considérablement augmenter le retour sur investissement	Il existe des preuves irréfutables et des données démontrant que le CSC est nécessaire pour atteindre un impact maximal sur l'adoption de la PF et peut être utilisé pour améliorer les décisions relatives à l'élaboration des programmes de PF	Investir dans le CSC contribue à améliorer l'activité de conseil en renforçant les compétences des prestataires et en préparant les clients à devenir des participants actifs
Autres éléments de preuve*	L'analyse de rentabilité pour investir dans le CSC en matière de PF <sup>(23)</sup> Résumé sur les pratiques à haute impact (PHI) de financement public national <sup>(17)</sup>	L'Initiative sénégalaise pour la santé en matière de procréation en milieu urbain <sup>(1)</sup> L'Initiative nigériane pour la santé en matière de procréation en milieu urbain <sup>(2)</sup>	Améliorer le counseling pour accroître l'utilisation des contraceptifs réversibles à longue durée d'action (MLD) <sup>(3)</sup> Améliorer la participation des clients au counseling en matière de PF en Indonésie <sup>(4)</sup>

**Demander : Envisagez-vous d'investir dans un programme axé sur le CSC pour compléter vos investissements dans les prestations de soins ?**

\* Les références numérotées correspondent aux liens des documents dans la section Ressources d'appui.

## Organisation : bailleur de fonds

Vue d'ensemble

<p><b>Rôle et droits décisionnels clés</b></p> <p>Jane occupe un poste de niveau hiérarchique intermédiaire et rend compte au directeur des programmes de santé qui prend les décisions finales. Elle n'est pas à l'aise à l'idée de soutenir des initiatives à moins qu'une personne à un niveau supérieur dans l'agence ne le fasse déjà.</p>	<p><b>Opinions actuelles sur le CSC</b></p> <p>Elle doute de l'efficacité du CSC et de sa capacité à générer rapidement un retour dont elle rendra compte à ses supérieurs. Sans preuve concrète que le CSC est une initiative rentable, elle ne peut pas argumenter en sa faveur.</p>	<p><b>Obstacles/Catalyseurs</b></p> <p>Elle a besoin d'éléments probants et doit démontrer que les activités de CSC permettent de mieux utiliser la PF pour convaincre les décideurs finals de son retour sur investissement.</p>
---	--	---

CSC Engagement

Segment du public : sceptique	
<p><b>Objectifs</b></p> <p>La convaincre que le CSC représente un investissement intéressant et apporte des résultats concrets.</p>	<p><b>Remarques relatives aux précédentes conversations</b></p> <p>A exprimé son scepticisme à l'égard du CSC pour la PF et a précisé que son organisation attendait une preuve des effets positifs avant d'investir.</p>

**Pilier : Le CSC se traduit par un retour sur investissement élevé à court et à long terme**

Guide pratique des messages

Points d'appui prioritaires	Investir dans le CSC peut contribuer à accroître l'impact de votre programme. A l'appui de cette affirmation, il existe des preuves collectées au cours des 30 dernières années à communiquer à vos supérieurs.	Dans différents pays, des preuves soutiennent le rapport coût-efficacité et l'impact du CSC	Un petit investissement dans une initiative de CSC peut dynamiser et compléter vos investissements dans la prestation de services
Autres éléments de preuve*	Base de données de preuve sur le CSC en matière de PF <sup>(10)</sup> Revue globale des interventions CSC <sup>(11)</sup>	Investir dans le CSC est une solution rentable: Zambia et Guinée <sup>(24,25)</sup>	Utiliser le CSC pour améliorer la prestation de services au Rwanda <sup>(13)</sup> Les agents de santé communautaires et le marketing social : Preuves d'Éthiopie <sup>(14)</sup>

Demander : Envisagez-vous d'investir dans un programme axé sur le CSC pour compléter vos investissements dans les prestations de soins ?

\* Les références numérotées correspondent aux liens des documents dans la section Ressources d'appui.

## Organisation : réseau de coordination

Vue d'ensemble

<p style="text-align: center;"><b>Rôle et droits décisionnels clés</b></p> <p>Mary est une diplomate qualifiée qui exerce une influence considérable au sein de l'organe de coordination pour lequel elle travaille, même si elle ne dispose d'aucun financement proprement dit pour l'élaboration de programmes.</p>	<p style="text-align: center;"><b>Opinions actuelles sur le CSC</b></p> <p>Elle est ouverte au CSC, même si elle sait qu'un effort de sensibilisation est nécessaire pour le faire admettre et que les mesures doivent être alignées pour prendre la bonne décision en matière d'investissement dans le CSC.</p>	<p style="text-align: center;"><b>Obstacles/Catalyseurs</b></p> <p>Compte tenu de son rôle de coordinatrice, elle doit concilier de nombreuses priorités et initiatives, et possède peu d'expérience en matière de CSC au sein de son réseau.</p>
---	--	---

CSC Engagement

Segment du public : freiné	
<p style="text-align: center;"><b>Objectifs</b></p> <p>Augmenter la priorité accordée au CSC dans une contexte plus large de PF et user de sa position pour influencer les décisions de financement.</p>	<p style="text-align: center;"><b>Remarques relatives aux précédentes conversations</b></p> <p>Elle est ouverte à l'idée de voir mettre en œuvre une initiative de CSC et a conscience qu'elle devrait jouer un rôle plus important dans les investissements à l'échelle nationale et reconnait que l'idée pourrait être difficile à faire accepter à certaines personnes de son réseau.</p>



**Pilier : Le CSC est ancré dans des données probantes et bonnes pratiques à l'échelle mondiale**

Guide pratique des messages

Points d'appui prioritaires	Dans les pays qui ont axé leurs programmes sur le CSC, d'importants progrès en matière de réalisation des objectifs globaux ont été constatés	Une assistance technique coordonnée et la mise en œuvre de bonnes pratiques peuvent favoriser le CSC et aider les pays à accroître plus efficacement le recours à la PF	Des spécialistes en CSC peuvent aider les intervenants au sein de votre réseau à l'appliquer de manière stratégique à l'élaboration de programme pour atteindre leurs objectifs de PF au niveau national
Autres éléments de preuve*	Base de données de preuve sur le CSC en matière de PF <sup>(10)</sup>  Utiliser le CSC pour compléter la prestation de services en vue d'améliorer l'utilisation des MLD <sup>(5)</sup>	Résumés des PHI sur la PF <sup>(16)</sup>  Résumé de PHI sur les médias de masse <sup>(18)</sup>	Guides pratiques sur le CSC <sup>(15)</sup>  Kit de mise en œuvre pour la communication sur les services <sup>(6)</sup>  Kit de mise en œuvre pour le changement de comportement chez les prestataires <sup>(7)</sup>

**Demander : Allez-vous collaborer étroitement avec nous pour vous garantir qu'une élaboration de programmes CSC techniquement appropriés soient soutenue dans les pays de votre réseau ?**

\* Les références numérotées correspondent aux liens des documents dans la section Ressources d'appui.

## Organisation : pays membre du Partenariat de Ouagadougou

Vue d'ensemble

<p><b>Rôle et droits décisionnels clés</b></p> <p>Dooso se fait entendre auprès du ministre de la Santé. Bien qu'il n'exerce pas de pouvoir décisionnel lui-même, il conserve une influence sur ceux qui en ont et avec qui il entretient des liens de longue date.</p>	<p><b>Opinions actuelles sur le CSC</b></p> <p>Il s'est davantage concentré sur la sécurité contraceptive et, bien qu'il soit ouvert à l'idée d'un programme de CSC dans le cadre du processus Costed Implementation Plan (CIP) de son pays, il sait que les décideurs au sein du gouvernement n'accordent pas une priorité au CSC.</p>	<p><b>Obstacles/Catalyseurs</b></p> <p>Sa connaissance du CSC ne lui suffit pas à comprendre comment l'intégrer efficacement au CIP, ou il croit que les dirigeants accordent suffisamment d'importance au CSC pour l'intégrer de manière significative.</p>
---	---	--

CSC Engagement

Segment du public : sous-doté	
<p><b>Objectifs</b></p> <p>Aidez-le à comprendre que le CSC ne doit pas nécessairement coûter cher ni concurrencer (ou remplacer) les initiatives de sécurité contraceptive.</p>	<p><b>Remarques relatives aux précédentes conversations</b></p> <p>Il manque de compétences techniques en matière d'élaboration de programmes de CSC et n'a pas autant d'assurance dans ce domaine que dans l'approvisionnement. Cela étant, il commence à penser qu'il faudrait faire davantage en ce qui concerne la demande.</p>

 **Pilier: Le CSC démontre un retour sur investissement élevé à court et à long terme**

Guide pratique des messages

Points d'appui prioritaires	Le CSC ne doit pas forcément coûter très cher et peut être utilisé dans des contextes où les ressources sont rares et les budgets des gouvernements limités.	Une assistance technique est disponible pour votre pays pour la mise en œuvre des composants CSC décrits dans votre CIP.	Votre pays aura plus de chances de réaliser le dividende démographique si les investissements du côté de la demande sont plus étroitement associés à ceux du côté de l'offre.
Autres éléments de preuve*	L'analyse de rentabilité pour investir dans le CSC en matière de PF <sup>(23)</sup> Galvaniser l'engagement pour le CSC <sup>(26)</sup>	Directives pour l'évaluation des coûts des interventions CSC <sup>(27)</sup> La valeur ajoutée de l'évaluation des coûts CSC <sup>(28)</sup>	Le rôle de la communication dans la santé mondiale <sup>(12)</sup> Résumé de PHI sur le CSC <sup>(19)</sup>

**Demander : Allez-vous discuter avec le ministre de la Santé pour essayer d'intégrer le CSC de manière prépondérante dans le CIP du pays avec un solide plan de mise en œuvre en place ?**

\* Les références numérotées correspondent aux liens des documents dans la section Ressources d'appui.



## RESSOURCES D'APPUI

De nombreuses parties prenantes voudront voir des preuves démontrant l'efficacité du CSC. Ce tableau propose des données probantes, articles et études de cas qui vous aideront à mieux argumenter.



## Ressources pertinentes

### Pilier

### Points d'appui

1

Les approches CSC complètent la prestation de services

Le CSC s'accompagne d'un éventail d'approches qui peuvent être appliquées et devraient l'être à **l'ensemble des programmes de PF** ; pas seulement à la demande

Investir dans le CSC **augmente l'efficacité** des investissements et des services cliniques

Déterminé par les besoins locaux, nécessaire pour mettre en œuvre les priorités du pays, lesquelles sont souvent établies avec la participation de la communauté

2

Le CSC est ancré dans des données probantes et pratiques à l'échelle mondiale

Le CSC a **clairement démontré les effets positifs sur les interventions de PF**

Des investissements majeurs dans le CSC ont été **redéfinis au cours des 30 dernières années sur la base de bonnes pratiques**

**Les preuves/données locales** améliorent les décisions relatives aux programmes de CSC ; des exemples existent pour toutes les régions

3

Le CSC se traduit par un retour sur investissement élevé à court et à long terme

Le CSC **maximise les investissements en PF** dans tous les contextes et fait appel à diverses approches financièrement abordables

Le CSC stratégique utilise diverses **approches financièrement abordables** pour créer de la demande

**Les résultats à court terme et à long terme** sont atteints et mesurés au moyen d'un bilan efficace

#### Prestation de Services

1. [L'Initiative sénégalaise pour la santé en matière de procréation en milieu urbain](#)
2. [L'Initiative nigériane pour la santé en matière de procréation en milieu urbain](#)
3. [Améliorer le counseling pour accroître l'utilisation des contraceptifs réversibles à longue durée d'action \(MLD\)](#)
4. [Améliorer la participation des clients au counseling en matière de PF en Indonésie](#)
5. [Utiliser le CSC pour compléter la prestation de services en vue d'améliorer l'utilisation des MLD](#)
6. [Kit de mise en œuvre pour la communication sur les services](#)
7. [Kit de mise en œuvre pour le changement de comportement chez les prestataires](#)
8. [Kit de mise en œuvre pour la création de la demande](#)
9. [Améliorer la prestation de services de PF à travers le CSC](#)

#### Preuves et Pratiques à Haut Impact

10. [Base de données de preuve sur le CSC en matière de PF](#)
11. [Revue globale des interventions CSC](#)
12. [Le rôle de la communication dans la santé mondiale](#)
13. [Utiliser le CSC pour améliorer la prestation de services au Rwanda](#)
14. [Les agents de santé communautaires et le marketing social : Preuves d'Éthiopie](#)
15. [Guides pratiques sur le CSC](#)
16. [Résumés des PHI sur la PF](#)
17. [Résumé sur les PHI de financement public national](#)
18. [Résumé de PHI sur les médias de masse](#)
19. [Résumé de PHI sur le CSC](#)
20. [Une carte de preuves des interventions sociales, comportementales et d'engagement communautaire pour la SMNI](#)
21. [Accélérer la demande pour la PF à travers la segmentation avancée du public](#)
22. [Qu'est-ce que la communication pour le changement social et comportemental ?](#)

#### Rentabilité et retour sur investissement

23. [L'analyse de rentabilité pour investir dans le CSC en matière de PF](#)
24. [Investir dans le CSC est une solution rentable: Zambia](#)
25. [Investir dans le CSC est une solution rentable: Guinée](#)
26. [Galvaniser l'engagement pour le CSC](#)
27. [Directives pour l'évaluation des coûts des interventions CSC](#)
28. [La valeur ajoutée de l'évaluation des coûts CSC](#)