

RÉSUMÉ ANALYTIQUE : AUGMENTER L'INVESTISSEMENT DANS LE CHANGEMENT SOCIAL ET DE COMPORTEMENT POUR LA PLANIFICATION FAMILIALE ET LA SANTÉ REPRODUCTIVE

Introduction

L'un des objectifs du projet Breakthrough ACTION, financé par l'Agence américaine pour le développement international (USAID), est de préconiser l'augmentation des investissements et du soutien au changement social et de comportement (CSC). Ce résumé présente les conclusions sur les obstacles au changement de comportement à l'augmentation des investissements en CSC pour la planification familiale et les programmes de santé reproductive (PF/SR) chez les bailleurs de fonds et les décideurs au niveau national. L'analyse se concentre sur les obstacles et les besoins de trois groupes clés : (1) les bureaux locaux des agences d'aide gouvernementale (par exemple, les missions de l'USAID et le ministère néerlandais des Affaires étrangères), (2) les fondations privées (par exemple, la Fondation Bill & Melinda Gates et la Fondation William et Flora Hewlett), et (3) les décideurs nationaux (par exemple, les agents des ministères de la Santé ou des Finances). En comprenant les caractéristiques et les facteurs qui influencent ces acteurs du changement dans leurs choix d'investissement, les responsables du CSC peuvent développer des stratégies de plaidoyer plus efficaces et basées sur des données probantes. Bien que ce résumé soit axé sur les processus décisionnels de ces acteurs, les obstacles au changement de comportement décrits peuvent s'appliquer à d'autres catégories de décideurs, tels que les partenaires de mise en œuvre et les agences de coordination, qui peuvent opérer dans des contextes similaires de ressources limitées, de priorités concurrentes, et avec des perceptions similaires du CSC. Enfin, le résumé suggère des solutions que les intervenants pourraient explorer pour lever ces obstacles et répondre aux besoins de ces groupes.

Approche

Pour développer ces éléments, Breakthrough ACTION a œuvré appliqué un processus de diagnostic du comportement. Tout d'abord, Breakthrough ACTION a émis des hypothèses, basées sur la littérature des sciences comportementales, sur ce qui pourrait influencer les décisions d'investissement des trois groupes ciblés. Ensuite, l'équipe du projet a procédé à une analyse documentaire et à des entretiens avec les parties prenantes afin d'évaluer ces hypothèses et de développer de nouvelles éléments sur la base des données recueillies. L'analyse documentaire a porté sur les plans d'action nationaux budgétisés (PANB), les documents stratégiques, les activités sur les réseaux sociaux et d'autres sources de données accessibles au public. Les entretiens avec les parties prenantes concernaient les bailleurs de fonds et des décideurs au niveau national de 10 pays.¹ Breakthrough ACTION a d'abord évalué les données en fonction des différentes catégories de décideurs, puis a synthétisé les principales idées transversales pour ce résumé.

¹ Nos entretiens avec les décideurs gouvernementaux se sont concentrés sur le Bangladesh, le Burundi, la Guinée, le Kenya, le Mali, le Nigéria, le Niger, le Rwanda, le Sénégal et le Togo.

Résultats

Les documents stratégiques et les PANB définissent les priorités nationales en matière de PF. Ces documents servent de référence aux décideurs nationaux et aux partenaires de développement, tels que les bailleurs de fonds, les partenaires de mise en œuvre et les organismes de coordination, pour définir leurs priorités d'investissement, leurs approches d'intervention et leurs efforts de coordination. Toutefois, ces stratégies nationales sont souvent influencées par les priorités perçues des bailleurs de fonds ou par les préférences des partenaires de mise en œuvre ou d'autres acteurs, étant donné que les bailleurs de fonds et les partenaires de mise en œuvre apportent souvent un soutien technique aux décideurs nationaux dans l'élaboration de ces stratégies. L'interaction entre ces acteurs et la manière dont ils influencent mutuellement la prise de décision sont intégrées dans les conclusions suivantes.

Remarque à l'intention des lecteurs :

- Chaque groupe de décideurs est associé à une case colorée (voir la légende ci-dessous). L'apparition d'une case colorée à côté d'une idée ou d'une opportunité indique qu'elle est pertinente pour ce groupe particulier..

★ Fondations privées

▲ Bureaux des pays des agences d'aide gouvernementale

● Décideurs au niveau national

- Pour certaines conclusions, des psychologies associées expliquent les barrières. Elles sont indiquées entre parenthèses et définies dans les encadrés à côté.

★ ▲ ● **Perspective 1 (Modèles mentaux)** : les décideurs ont une vision étroite des domaines dans lesquels le CSC peut être pertinent et, par conséquent, n'envisagent pas d'investir dans le CSC de manière plus large, limitant ainsi son application.

Les décideurs estiment que le CSC est principalement pertinent pour la création de la demande et pour lever les obstacles socioculturels (par exemple, les normes et les attitudes). Les décideurs nationaux associent le plus souvent le CSC aux approches des médias de masse, tandis que les deux autres groupes de décideurs considèrent que le CSC est utile pour répondre aux besoins des clients et pour surmonter les facteurs liés aux normes ou aux attitudes des clients ou des communautés. Le potentiel du CSC n'est pas pleinement exploité en raison de cette vision étroite de la nature et de l'efficacité du CSC.

Le **modèle mental** désigne la représentation mentale ou le cadre cognitif utilisé par les individus, consciemment ou non, pour comprendre et donner un sens au monde qui les entoure.

▲ ● **Perspective 2 (Biais du statu quo)** : les avantages à investir dans des approches familières sont plus clairs que les avantages à investir dans des domaines inconnus. Dans le passé, ces approches seules ont produit de bons résultats.

Pendant de nombreuses années, les investissements dans l'élargissement de l'accès aux services et l'amélioration de la formation du personnel de santé se sont traduits par une augmentation des taux de prévalence contraceptives modernes et des nouvelles

utilisatrices de contraceptifs, ce qui a favorisé l'idée que ces approches étaient suffisantes pour obtenir de meilleurs résultats en matière de PF/SR. Les agences d'aide gouvernementale et les décideurs nationaux ont une grande expérience des activités telles que le mentorat dans les structures sanitaires, la formation et le recrutement du personnel de santé. En outre, de nombreux décideurs nationaux et bailleurs de fonds sont des cliniciens ou ont été formés dans des disciplines autres que les sciences sociales, ce qui renforce leur orientation naturelle vers la prestation de services et les approches de renforcement des systèmes de santé (RSS). Dans certains cas, les résultats en matière de PF ont commencé à stagner et les parties prenantes explorent des moyens plus efficaces de résoudre ce problème. Bien que le CSC puisse stimuler les efforts des pays, l'investissement et la mise en œuvre d'approches moins familières comme le CSC sont plus difficiles et plus ambigus pour les décideurs nationaux. Ces derniers peuvent avoir l'impression de manquer de compétences ou de compréhension nécessaires pour évaluer le succès de la mise en œuvre des activités de CSC. En outre, les décideurs peuvent considérer la complétude de l'activité comme le seul indicateur de succès. Tous ces éléments conduisent à privilégier les approches familières et faciles à mettre en œuvre. Le CSC étant une approche moins familière et pouvant être considérée comme moins facile à mettre en œuvre, il est souvent laissé de côté dans les plans de financement et les programmes.

Le biais du statu quo est la tendance des individus à préférer maintenir le statu quo plutôt que de procéder à des changements ou de prendre de nouvelles décisions.

- **Perspective 3** : les acteurs tels que les principaux partenaires de mise en œuvre et les entités régionales ou mondiales exercent une influence significative sur les domaines de financement, et nombre de ces acteurs se concentrent davantage sur les composantes du RSS que sur le CSC.


Souvent, les bailleurs de fonds laissent les modalités des approches programmatiques et des allocations de fonds aux partenaires de mise en œuvre et aux grands organismes régionaux et mondiaux qu'ils financent (tels que l'UNFPA et FP2030). Les cliniciens dirigent nombre de ces entités, qui mettent davantage l'accent sur les éléments du système de santé, ce qui fait que le CSC n'est pas une priorité. Lors de l'élaboration des PANB, les priorités et les recommandations des partenaires de mise en œuvre ont un poids important puisque leur financement soutient souvent l'élaboration du PANB et de plusieurs activités du PANB. Ainsi, les décideurs nationaux s'intéressent souvent aux priorités des partenaires de mise en œuvre et d'autres grandes entités, car ils souhaitent s'aligner sur les priorités des bailleurs de fonds afin de s'assurer de la continuité des ressources.

- **Perspective 4 (la saillance)** : les piliers du système de santé définis par l'Organisation mondiale de la Santé (OMS) orientent les stratégies nationales et les décisions d'investissement sont influencées par ces stratégies. Cela permet de donner la priorité aux activités les plus en phase avec les piliers du système de santé. .

Les domaines les plus importants dans les stratégies nationales de PF sont la prestation de services, la gouvernance et le personnel de santé, qui sont des piliers du système de santé de l'OMS. Les décideurs nationaux fondent ensuite leurs plans d'action nationaux sur ces stratégies, et de nombreux bailleurs de fonds orientent également leurs investissements


en fonction des stratégies nationales. Comme le CSC ne figure pas dans les piliers du système de santé et que le lien entre le CSC et chaque pilier n'est pas clair pour la plupart des acteurs en raison de leur vision étroite du CSC et de son utilité (Perspective 1), de nombreux décideurs considèrent le CSC comme un complément aux efforts liés à d'autres investissements primaires pour la PF, qui reçoivent une plus grande part du budget.

La saillance désigne la capacité d'un élément ou d'une information à se démarquer ou à attirer l'attention. Elle fait également référence aux caractéristiques qui la rendent plus remarquable pour les individus.

 **Perspective 5 (corrélation illusoire):** les décideurs trouvent qu'il est difficile d'attribuer des résultats à des interventions spécifiques, et ils basent souvent leurs évaluations sur ce qui est déjà suivi de manière systématique, ce qui n'inclut pas souvent les activités basées sur le CSC.

Les principales sources de données utilisées par les décideurs nationaux pour suivre les activités sont les systèmes nationaux de gestion d'information sanitaire (appelé DHIS2), les rapports des établissements de santé et les rapports d'activité et de supervision. Aucun de ces rapports ne fait état des résultats de CSC², ce qui rend difficile la quantification de la contribution du CSC aux résultats. En l'absence de données claires, les acteurs peuvent supposer que les résultats qu'ils obtiennent sont dus aux investissements plus importants qu'ils ont réalisés dans la prestation de services ou dans le RSS et les approches connexes. En outre, pour les bailleurs de fonds et les décideurs nationaux, mesurer et assurer le suivi du CSC peut être plus difficile que mesurer et assurer le suivi d'autres activités en raison de leur exposition limitée au CSC, et le lien entre les activités de CSC et les résultats prioritaires peut ne pas être aussi clair dans l'esprit des acteurs (Perspective 1).

La corrélation illusoire est la tendance à percevoir une corrélation entre deux variables, alors qu'elle n'existe pas. Cette association erronée peut être influencée par des facteurs tels que les stéréotypes, les croyances préexistantes ou l'expérience passée.

 **Perspective 6 (Identité):** chaque bailleur de fonds est naturellement enclin à soutenir des domaines qui sont liés à son histoire et pour lesquels les investissements ne présentent pas de doublons avec ceux d'autres bailleurs de fonds.

Chaque organisme de financement a été créé avec un certain objectif et un historique qui contribue à son identité. Une fondation issue du secteur technologique aura probablement une culture alignée sur les valeurs et les priorités de ce secteur, contrairement à une fondation créée avec l'argent d'une société de distribution. De même, une agence gouvernementale comme l'USAID a une culture et une orientation spécifiques, compte tenu de la source et de l'objectif de son financement, et celles-ci façonnent intrinsèquement ses priorités, les modes de gestion du financement et la manière dont le succès sera jugé. Cela peut parfois rendre le lien entre le CSC et les priorités et l'identité de l'agence de financement moins clair, en particulier lorsque les acteurs impliqués ont une vision étroite de la façon dont le CSC pourrait contribuer et

² Pour en savoir plus sur les indicateurs CSC potentiels, consultez la [Banque d'indicateurs de CSC dans le cadre de la pf et la prestation de services](#).

traiter des questions au-delà de la création de la demande et des attitudes, croyances et normes de la communauté (Perspective 1).

L'identité se rapporte à un ensemble de traits, de rôles sociaux, d'affiliations à des groupes et d'autres facteurs qui façonnent la manière dont une personne se perçoit et perçoit le monde.

Opportunités

Cette section présente les opportunités pour surmonter les obstacles et répondre aux besoins identifiés afin d'accroître les investissements en CSC pour la PF/SR. Elles devraient stimuler la réflexion et aider à concrétiser la manière d'aborder ces obstacles. Toutefois, les programmes pourraient également tirer parti des ressources existantes³ pour chacune de ces opportunités. Différents acteurs peuvent chercher à développer de nouvelles ressources ou de nouveaux outils qui s'alignent sur ces opportunités, à adapter les ressources existantes pour mieux s'attaquer à l'obstacle identifié, ou à accroître la diffusion des ressources qui correspondent précisément au défi.

▲ ● **Mettre clairement en évidence les autres avantages d'un investissement accru dans le CSC dans des termes qui correspondent aux objectifs des parties prenantes.** Il pourrait s'agir de mettre en évidence des études de cas de pays, le montant investi par les pays dans le CSC et les résultats obtenus grâce à l'augmentation du financement. Potentiellement, les ressources pourraient également indiquer où les pays ont réduit leurs investissements afin de disposer de ces ressources pour le CSC. Cela pourrait aider les parties prenantes à disposer d'une vision claire ou de règles simples pour savoir ce qui peut être réalisé avec différents niveaux de financement accru. *Répond aux perspectives 1, 2 et 5.*

★ ▲ ● **Réduire les difficultés et les incertitudes liées à la budgétisation et à la planification de la mise en œuvre du CSC.** Cela pourrait inclure des orientations sur le montant à budgétiser pour le CSC dans différents scénarios, des indicateurs simples de CSC (qui pourraient idéalement être incorporés dans les efforts de collecte de données en cours), et des orientations étape par étape pour l'inclusion efficace du CSC dans les PANB, y compris des exemples de PANB soulignant où inclure les investissements de PANB. *Répond à la perspective 2.*

▲ ● **Illustrer la valeur ajoutée du CSC pour atteindre les objectifs de leur projet de PF/SR auprès de partenaires de mise en œuvre importants et influents et d'entités régionales/mondiales, telles que les agences des Nations Unies.** Il pourrait s'agir de documents personnalisés - par catégorie de parties prenantes ou entité spécifique - mettant en évidence les moyens directs par lesquels le CSC pourrait avoir un impact sur leurs objectifs de PF/SR en dehors de la création de la demande. Ces documents pourraient également inclure des astuces sur la manière de planifier et de mettre en œuvre des approches de CSC pertinentes, y compris les niveaux d'investissement. *Répond aux perspectives 1 et 3.*

³ Vous trouverez des informations complémentaires sur le site [Changements sociaux et comportementaux pour les ressources de planification familiale](#).

- ★ ▲ ● **Influencer la portée du CSC dans les stratégies nationales et d'autres documents clés en soulignant comment le CSC est une approche qui peut être appliquée à chacun des piliers constitutifs du système de santé de l'OMS.** Cela devrait inclure des approches concrètes, axées sur les résultats, qui pourraient s'appliquer à chacun de ces domaines et des orientations concises sur leur mise en œuvre en fonction de la structure des stratégies nationales. *Répond aux perspectives 1, 3 et 4.*

- ▲ ● **Plaidoyer pour l'inclusion d'indicateurs simples dans le DHIS2⁴ ou d'autres plateformes de suivi plus universellement utilisées.** Il pourrait également s'agir de fournir des orientations concises sur la manière d'intégrer ces indicateurs et sur la façon dont le suivi de ces indicateurs pourrait éclairer les décisions et améliorer les résultats en matière de PF/SR. *Répond à la perspective 5.*

- ★ ▲ ● **Étendre les modèles mentaux sur la manière dont le CSC est pertinent aux priorités de financement des bailleurs de fonds.** Il pourrait s'agir de documents adaptés à chaque bailleur de fonds, soulignant les moyens spécifiques par lesquels le CSC pourrait être appliqué à leurs différentes priorités de financement au-delà de la création de la demande. On pourrait s'appuyer sur des études de cas et synthétiser les preuves d'efficacité sur les résultats qui intéressent le bailleur de fonds lorsque c'est possible, par exemple : souligner comment le CSC peut renforcer la qualité des soins, illustrer comment améliorer l'utilisation des données pour la prise de décision, informer les efforts de plaidoyer, stimuler le développement et l'adoption de la technologie, ou trouver les défis humains inhérents aux systèmes de santé, les défis de la gestion de la chaîne d'approvisionnement. Cela peut mettre en évidence le CSC comme un optique à appliquer à toute une série de défis plutôt qu'à une approche d'intervention étroitement définie, telle que les campagnes médiatiques de masse pour la création de la demande. *Répond aux perspectives 1 et 6.*

Ce résumé est rendu possible grâce au soutien généreux du peuple américain par l'intermédiaire de l'Agence des États-Unis pour le développement international (USAID). Son contenu relève de la responsabilité de Breakthrough ACTION et ne reflète pas nécessairement les opinions de l'USAID ou du gouvernement des États-Unis.

⁴ DHIS2 (HISP Centre, Oslo, Suède) est un logiciel open-source pour la collecte, la communication et l'analyse des données.