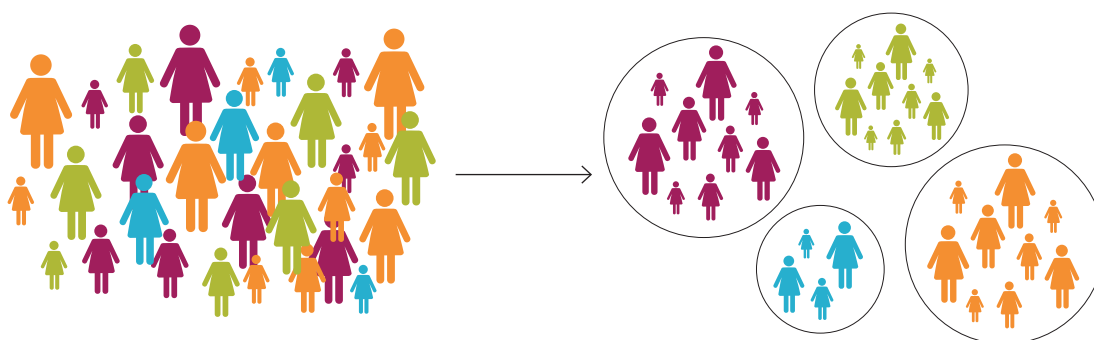


# UTILISATION DE L'OUTIL DE SEGMENTATION POUR AMELIORER LA QUALITE DES SERVICES DE PLANIFICATION FAMILIALE AU NIGER



JUILLET, 2021 | WWW.GRADEAFRICA.ORG

Cette évaluation a été conduite par GRADE Africa dans le cadre du projet Full Access, Full Choice (FAFC) grâce à un partenariat entre l'Université de Caroline du Nord et GRADE Africa, en collaboration avec Pathfinder International

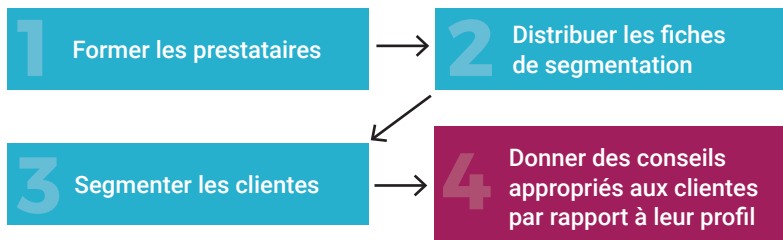


## CONTEXTE GÉNÉRAL

Le Niger a le plus fort taux de fécondité au monde avec en moyenne 7,6 enfants par femme (EDSN-2012). En plus, la prévalence de la contraception moderne au Niger était estimée à 15,2 % chez toutes les femmes et à 18,1 % chez les femmes mariées ou en union (PMA2020, 2017). En effet, environ une naissance sur cinq (23 %) a eu lieu dans un intervalle trop court (inférieur à 24 mois) et le taux de mortalité maternelle est de 535 décès pour 100 000 naissances vivantes en 2012 (EDSN-2012). Le gouvernement du Niger a pris des engagements importants dans le cadre de l'initiative FP2020 pour atteindre l'objectif ambitieux d'une prévalence contraceptive moderne de 50% en 2020 afin de contribuer à améliorer la santé et le bien-être des femmes dans toute la nation. Les résultats escomptés sont encore loin d'être atteints même en 2021. Pour offrir des services de planification familiale de haute qualité, Pathfinder International a mis en œuvre, en collaboration avec le Ministère de la Santé Publique, de la Population et des Affaires Sociales (MSP/P/AS) du Niger, l'approche de segmentation et de counseling ciblés. Cette stratégie, du projet IMPACT, consiste à catégoriser les clientes de planning familiale (PF) sur la base de leurs expériences et attentes en planification familiale afin d'adapter les services aux besoins de chaque catégorie. Ce document présente les résultats de l'évaluation qualitative de l'application de cette approche selon les perspectives des prestataires de santé.

## MISE EN ŒUVRE DE LA STRATÉGIE

Depuis 2017, Pathfinder International conduit des sessions de formation sur l'utilisation de l'approche de segmentation à l'endroit des prestataires de santé des districts sanitaires de Dosso, Doutchi et Loga dans la région de Dosso.



## EVALUATION DE L'APPROCHE

Dans le cadre de l'évaluation de l'application de la stratégie de segmentation, 16 entretiens individuels approfondis sont réalisés avec les prestataires de services PF dans 16 CSI d'intervention (CSI des districts sanitaires de Boboye, Dosso, Doutchi, Falmey, Loga et Tibiri).

# RESULTATS DE L'EVALUATION

## POINTS POSITIFS DE LA SEGMENTATION

Les résultats de la recherche montrent que les prestataires initiés à la stratégie maîtrisent bien l'outil de segmentation et ont constaté qu'ils consacrent le temps nécessaire avec la cliente lors du counseling. Ce qui permet de mieux connaître la cliente, de lui partager plus d'informations sur la PF et de lui offrir des conseils adaptés à son profil.

« Vraiment il y a une différence, parce que maintenant tu prends ton temps, avant de faire la PF, tu fais terre à terre avec la femme en lui expliquant en langue, elle te répond et tu écris et après ça tu prends la carte conseil, tu expliques à la femme comment sont les choses. (...) avec segmentation tu es obligé de faire pas à pas pour que la femme comprenne, et avec carte conseil tu réexpliques à la femme. Il y a des femmes qui disent même en sortant, qu'elles sont capables d'expliquer aux autres femmes qui ont des lacunes en PF. »

**Prestataire femme, âgée entre 30-39 ans.**

Les visites de supervision sur la segmentation sont très utiles pour une meilleure application de l'outil.

« Les visites doivent être régulières pour permettre au prestataire d'être toujours à jour. La supervision est importante dans un travail. Les insuffisances sont relevées et corrigées. »

**Prestataire homme, âgé de 35 à 40 ans.**

« On a reçu le suivi post formation, il y a les évaluations, les supervisions et à travers cela, il y a l'amélioration des performances parce que s'ils viennent, il y a des endroits où il y a des lacunes ou bien des endroits qui sont mal faits, sur le champ ils nous aident à corriger. C'est comme une supervision formative encore, c'est comme un recyclage qu'ils sont entrant de faire, parce que c'est une formation qu'on reçoit s'il y a des parties qui sont mal faites, s'ils viennent ils corrigent. »

**Prestataire femme, âgée de 50 à 55 ans.**

Avec la stratégie de segmentation, les clientes ont plus de connaissance et de conviction d'utiliser la méthode de PF choisie. Par conséquent, elles ont plus de confiance et sont plus informées sur la PF pour sensibiliser et encourager leur entourage à recourir à la PF au CSI.

« Parce que nous savons qu'autour des méthodes de la PF, il peut y avoir beaucoup de rumeurs. Les conseils qu'on donne pendant la segmentation ont permis de combattre ces rumeurs-là sur certaines méthodes notamment l'implanon. (...) Après la segmentation, la femme comprenant que toutes ces rumeurs-là sont, en réalité, erronées et fausses, elle arrive à changer avec d'autre méthode. »

**Prestataire homme, âgée entre 30-39 ans.**

## QUELQUES DIFFICULTÉS DANS L'UTILISATION DE L'OUTIL

Les prestataires ont évoqué les difficultés de traduction de l'outil en langue, le manque de formation sur la segmentation et personnel formé insuffisant, le changement d'habitude de travail et surcharge de travail et la rupture des stocks des fiches de segmentation.

Les deux autres difficultés partagées sont la non-utilisation des cartes conseils et complexité d'utiliser l'outil pendant les sorties foraines, les counselings en groupe, et les visites d'urgence ou de nuit.

## CONCLUSIONS

**L'approche de segmentation renforce les compétences des prestataires et améliore la qualité des services PF. Des recherches supplémentaires sont nécessaires pour déterminer la relation de l'approche avec les indicateurs quantitatifs et la satisfaction des clientes. Pour la mise à l'échelle de la stratégie, les défis de mise en œuvre non couverts doivent être abordés.**

- ✓ Continuer les supervisions formatives de l'approche de segmentation dans les CSI d'intervention.
- ✓ Assurer la disponibilité de matériels nécessaires pour la prestation des services PF basée sur la stratégie de segmentation.
- ✓ Considérer la possibilité d'élargir l'utilisation de l'approche de segmentation dans tous les CSI du Niger et l'intégrer dans le système de santé du pays.



Full Access, Full Choice, est un projet de cinq ans, financé par la Fondation Bill & Melinda Gates (BMGF.) et mis en œuvre au Niger par GRADE Africa en collaboration avec le Carolina Population Center au sein de l'Université de Caroline du Nord à Chapel Hill. Le projet permettra de générer et de synthétiser des évidences probantes visant à orienter les programmes et les politiques qui permettront d'élargir la gamme de méthodes contraceptives disponibles aux jeunes âgés de 15 à 24 ans aussi bien au niveau mondial et qu'au niveau national.

Pour plus d'information, veuillez contacter [contact@gradeafrica.org](mailto:contact@gradeafrica.org) ou [fullaccessfullchoice@unc.edu](mailto:fullaccessfullchoice@unc.edu).