



ÉLARGISSEMENT DES OPTIONS DE CONTRACEPTION EFFICACES :

Introduction du diaphragme Caya au Niger

JUIN 2020



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE





Acronymes

AQ	Assurance qualité	MSP	Ministère de la Santé Publique
ASC	Agent de santé communautaire	OMS	Organisation mondiale de la santé
CIP	Communication interpersonnelle	PF	Planning familial
CO	Contraceptif oral	PSI	Population Services International
DGT	Discussion avec un groupe témoin	TAMM	Titulaire d'autorisation de mise sur le marché
DIU	Dispositif intra-utérin	TPC	Taux de prévalence contraceptive
EI	Effet indésirable	USAID	Agence des États-Unis pour le développement international
EECO	Élargissement des options de contraception efficaces	WCG	WCG Cares
ISO	Organisation internationale pour la normalisation	WHO	World Health Organization
ISF	Indice synthétique de fécondité	USAID	United States Agency for International Development
IST	Infection sexuellement transmissible		

REMERCIEMENTS

Ce rapport est rendu possible grâce au soutien du peuple américain par l'intermédiaire de l'Agence des États-Unis pour le développement international (USAID). Les contenus relèvent de la seule responsabilité de WCG Cares et ne reflètent pas nécessairement les opinions de l'USAID ou du gouvernement des États-Unis.

Auteurs : Danielle Harris¹, Alexandra Angel²

Pour plus d'informations, veuillez contacter Shannon Bledsoe à l'adresse suivante : sbledsoe@wgcgcares.org.

Programme conçu par Brevity & Wit. PSI/Alexandra Angel est la source de toutes les photos.

¹ WCG Cares

² Population Services International

Table des matières

● ○ ○ ○ ○ ○
INTRODUCTION 5

○ ● ○ ○ ○ ○ ○
DIAPHRAGME CAYA ET GEL CAYA 7

○ ○ ● ○ ○ ○ ○
CONTEXTE DU PAYS : NIGER 8

○ ○ ○ ● ○ ○ ○
MODÈLE D'INTRODUCTION DES PRODUITS EECO 11

Étape 1: Évaluation réglementaire et enregistrement du produit 11

Étape 2: Études de marché et de consommation 12

Étape 3: Approvisionnement et assurance qualité 13

Étape 4: Marketing, distribution et prestation de services 14

Étape 5: Surveillance et apprentissage 22

○ ○ ○ ○ ● ○ ○
ÉTAPES SUIVANTES 24

○ ○ ○ ○ ○ ●
RÉFÉRENCES 26

Introduction

BESOINS NON SATISFAITS EN MATIÈRE DE CONTRACEPTION

Dans les pays en développement, 214 millions de femmes veulent éviter une grossesse mais n'utilisent aucune méthode moderne de planning familial (PF). L'Afrique subsaharienne compte la plus forte proportion de femmes ayant un besoin non satisfait de contraception moderne dans le monde.ⁱ Les effets secondaires, les rapports sexuels peu fréquents, l'allaitement et l'opposition à l'utilisation de la contraception sont parmi les principales raisons évoquées par les femmes pour expliquer la non-utilisation de la contraception dans le monde.ⁱⁱ L'introduction de nouvelles options de contraception peut répondre à plusieurs de ces raisons de non-utilisation, en offrant aux femmes davantage de choix lorsqu'elles cherchent à planifier leur famille en fonction de leurs besoins et de leurs préférences.

PROJECT EECO

Le projet « Élargissement des options de contraception efficaces » (EECO), financé par l'Agence des États-Unis pour le développement international (USAID), a été conçu pour remédier aux raisons de la femmes pour la non-utilisation du PF liées aux méthodes utilisées. À cette fin, EECO introduit des méthodes de contraception nouvelles et améliorées dont les principaux avantages varient : certaines sont non hormonales, d'autres sont à action prolongée et réversibles, et d'autres encore sont discrètes ou utilisées uniquement à la demande. De nombreux produits EECO sont également conçus à l'initiative des femmes, ce qui permet de surmonter les obstacles à l'accès liés aux prestataires, tels que la pénurie de professionnels de santé qualifiés et les préjugés des

prestataires. Ces méthodes élargissent l'éventail des choix offerts aux femmes qui souhaitent retarder, espacer ou limiter les naissances, ce qui leur donne plus de pouvoir pour réaliser leurs intentions en matière de procréation de manière à répondre à leurs besoins et à leurs désirs à différents moments de leur vie.

ÉQUIPE EECO

WCG Cares (WCG) dirige l'équipe, faisant le pont entre le secteur privé et les organisations à but non lucratif, et reliant les développeurs/fournisseurs de produits en amont et les partenaires de marketing et de distribution en aval. WCG dirige également les efforts de EECO en matière de réglementation et d'assurance qualité.

Population Services International (PSI), le partenaire de marketing social et de prestation de services travaille par le biais des réseaux de soins de santé et de distribution de produits existants pour commercialiser les produits du portefeuille d'EECO.

PROCÉDURE D'EECO

EECO collabore avec divers acteurs du marché tout au long de la chaîne d'approvisionnement, des fabricants aux prestataires et aux clients, pour introduire des méthodes de contraception nouvelles et innovantes. EECO travaille par ailleurs avec un groupe diversifié de parties prenantes, telles que les organismes de réglementation, les ministères de la santé, les donateurs et d'autres agences de mise en œuvre, afin d'influencer l'environnement politique autour de l'introduction et de l'élargissement potentiel de ces méthodes. L'introduction des produits soutenus par EECO se déroule en cinq étapes, dont certaines se déroulent simultanément, comme le montre la Figure 1.

J'avais essayé d'autres méthodes avant Caya... mais aucune ne me plaisait... J'ai entendu parler du diaphragme et j'ai décidé de l'essayer.

J'aime le fait qu'il n'y ait aucun effet secondaire ! En plus, il est facile à utiliser et à retirer. Je l'utilise depuis un mois, mais j'avais déjà besoin d'un nouveau tube de gel, alors j'ai appelé l'agent pour m'en procurer.

J'ai d'ailleurs parlé de cette méthode avec mes voisines. L'une de mes voisines m'a demandé ce que j'utilisais comme contraception et si cette méthode n'avait pas d'effet sur mon cycle menstruel. Je lui ai montré mon diaphragme et je lui en ai parlé. Elle souhaite aussi commencer à utiliser Caya.

– Utilisatrice du diaphragme Caya au Niger

Figure 1. **MODÈLE D'INTRODUCTION DES PRODUITS EECO****ÉTAPE 1****Évaluation réglementaire et enregistrement du produit**

- Mise en œuvre d'une évaluation du paysage réglementaire
- Participation des intervenants et rencontre des autorités de régulation
- Identification d'appui du titulaire d'autorisation de mise sur le marché approprié
- Préparation du dossier d'enregistrement, soumission et soutien de son cycle de vie après approbation

**ÉTAPE 2****Étude de marché et de consommation**

- Planification et mise en œuvre des études de marché
- Analyse complète de la segmentation du marché
- Identification des stratégies de fixation des prix et image de marque

**ÉTAPE 3****Approvisionnement et assurance qualité**

- Mise en œuvre des audits de fabrication
- Lancement de l'inspection avant expédition et essais du produit
- Élaboration et initiation des systèmes de pharmacovigilance

**ÉTAPE 4****Marketing, distribution et prestation de services**

- Lancement du produit, avec support marketing et communication
- Fourniture de stocks aux points de vente commerciaux et prestataires
- Déploiement des délégués médicaux pour la formation et le suivi auprès des prestataires de soins

**ÉTAPE 5****Suivi et apprentissage**

- Suivi et correction à mi-parcours
- Mise en œuvre des évaluations de base et de fin de période
- Diffusion des leçons apprises

Diaphragme Caya et Gel Caya

Le diaphragme Caya est une méthode de contraception non hormonale, discrète et réutilisable. Le produit se présente sous la forme d'une fine coupelle contraceptive qui recouvre le col de l'utérus pour empêcher les spermatozoïdes de pénétrer dans l'utérus. Avec le soutien de l'USAID, PATH et ses partenaires ont élaboré le diaphragme Caya grâce à un processus de conception itératif et centré sur les personnes, impliquant des femmes, des partenaires masculins et des prestataires de plusieurs pays, afin d'élargir les options des femmes en matière de contraception non hormonale – en particulier dans les pays où les diaphragmes ne sont plus ou n'ont jamais été disponibles.

Contrairement aux diaphragmes traditionnels qui existent en plusieurs tailles, le diaphragme Caya est un dispositif « à taille unique ». Il est donc facile à fournir, ce qui élimine la nécessité d'acheter plusieurs tailles de diaphragmes et de faire appel à un prestataire pour ajustement avant l'utilisation.

Les commentaires des femmes, de leurs partenaires et des prestataires de soins de santé ont conduit à plusieurs caractéristiques de conception qui rendent Caya facile à utiliser (en particulier pour les nouvelles utilisatrices) et confortable pour les deux partenaires. Le diaphragme

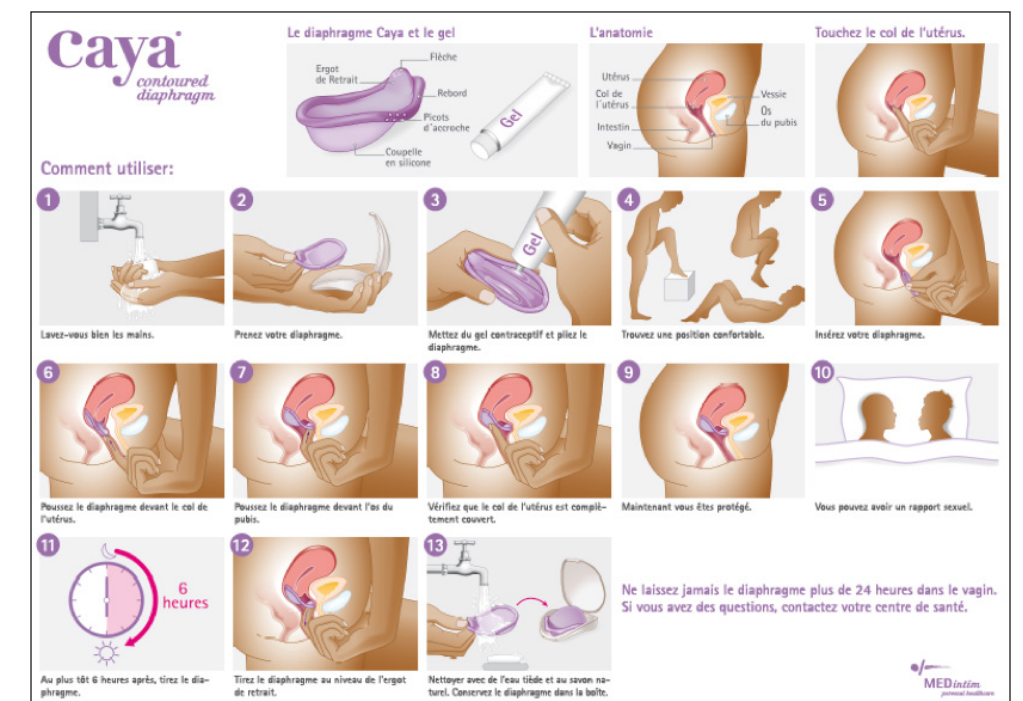
Caya possède un rebord souple en nylon et des picots d'accroche pour faciliter l'insertion dans le vagin ainsi qu'un dôme de retrait pour permettre aux femmes de saisir le diaphragme lors du retrait. Le diaphragme Caya est fabriqué en silicone souple et durable.ⁱⁱⁱ

Pour utiliser le diaphragme Caya, les femmes appliquent une petite quantité de gel, tel que le Gel Caya, sur le rebord du diaphragme. Le diaphragme Caya peut être inséré dans le vagin à tout moment avant le rapport sexuel. Toutefois, il doit rester dans le vagin pendant au moins six heures après le rapport sexuel, moment où la plupart des spermatozoïdes ne sont plus actifs. Les femmes peuvent utiliser le dôme de retrait, à l'extrémité du diaphragme, pour accrocher le rebord du diaphragme pendant le retrait. Le diaphragme peut être nettoyé à l'eau et au savon et réutilisé pendant deux ans au maximum. Chaque tube de Gel Caya permet environ 16 utilisations. Voir Figure 2 pour des instructions sur l'utilisation du diaphragme Caya.

Des études ont démontré que le diaphragme Caya est sûr, efficace et acceptable pour les femmes et leurs partenaires en Amérique du Nord, en Amérique latine, en Afrique subsaharienne et en Asie du Sud-Est.^{iv-vii}

Figure 2.
FICHE INSTRUCTIVE SUR LE DIAPHRAGME CAYA³

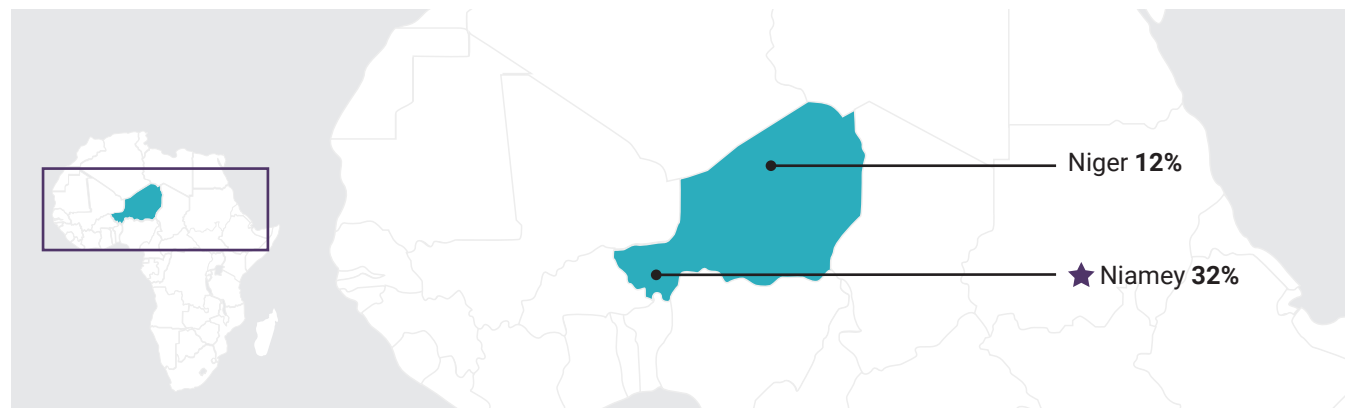
³ Le fabricant de diaphragmes Caya, KESSEL MEDintim GmbH, a élaboré la fiche instructive. EECO a apporté sa contribution au cours de l'élaboration et a pré-testé la fiche auprès de clients potentiels pour s'assurer qu'elle était facilement compréhensible au Niger.



Contexte du pays : Niger



Figure 3. **TAUX DE PRÉVALENCE CONTRACEPTIVE MODERNE (TPCM) AU NIGER***



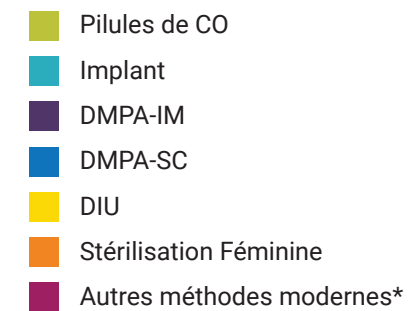
*TPCM chez femmes en union | Source: DHS 2012 (Niger), PMA2020 (Niamey)

Le projet pilote d'ECCO sur le diaphragme Caya est basé à Niamey, la capitale du Niger. Le pays a l'indice synthétique de fécondité (ISF) le plus élevé au monde, avec 7,6 naissances par femme, et un ISF de 5,3 naissances par femme à Niamey. Parmi les femmes vivant en couple, l'utilisation de la contraception moderne est plus élevée à Niamey (32%) que dans tout le Niger (12%), mais reste faible par rapport aux autres capitales et pays du monde (Figure 3).^{viii,ix} Comme le montre la Figure 4, les pilules contraceptives orales (CO) représentent près de la moitié de l'utilisation du PF moderne à Niamey, bien que cette part diminue à mesure que les dispositifs intra-utérins (DIU), les implants et les

produits injectables deviennent plus disponibles^x

La non-utilisation de la contraception à Niamey, comme le montre la Figure 5, est due à une absence de risque/besoin perçue et au statut de célibataire. La Figure 6 montre que, pour les femmes de Niamey, l'âge médian de la première utilisation d'un moyen de contraception est de 25,1 ans, soit près de cinq ans après l'âge médian du premier mariage (20,5 ans) et après que les femmes ont eu en moyenne 2,2 enfants. L'âge médian du premier rapport sexuel (18,6 ans) précède de plus d'un an l'âge médian du premier mariage.^{xi}

Figure 4. **GAMME DE METHODES MODERNES ACTUELLES CHEZ LES UTILISATRICES DE CONTRACEPTIFS EN COUPLE A NIAMEY**



*Inclue préservatifs masculins, LAM
Source: PMA2020

Figure 5. **RAISONS DE LA NON-UTILISATION DE LA CONTRACEPTION CHEZ TOUTES LES FEMMES AYANT UN BESOIN NON SATISFAIT (NIAMEY)***

Effets secondaires ou préoccupations liées à la santé

11%

Opposition à l'utilisation

16%

Non mariée

38%

Absence perçue de risques/besoins

51%

Autres**

7%

*Les répondants peuvent choisir plus d'une réponse.

**Autres inclut le manque d'accès/connaissance.

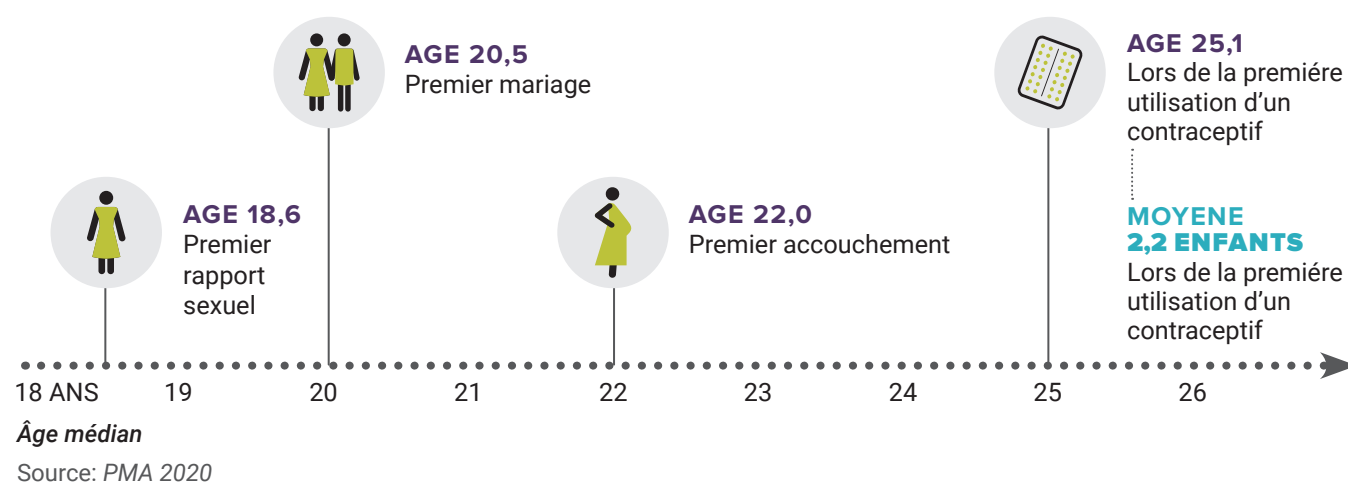
Source: PMA 2020

L'opposition à l'utilisation du PF et les effets secondaires sont d'autres facteurs importants qui contribuent à la non-utilisation du PF. Pour certains, l'opposition à l'utilisation du PF trouve son origine dans la religion. Bien que le Niger soit officiellement un pays laïque, la grande majorité de la population est musulmane. Beaucoup d'hommes et de femmes au Niger pensent que l'utilisation de contraceptifs modernes est en conflit avec les enseignements de l'Islam.^{xii} Certes, de nombreux projets de PF au Niger et dans la région travaillent en étroite collaboration avec les chefs religieux - en cherchant à obtenir leur soutien pour l'utilisation du PF dans leurs communautés et en travaillant avec eux pour identifier les passages du Coran en faveur de l'utilisation

du PF. Toutefois, la perception commune selon laquelle l'utilisation du PF est en conflit avec les enseignements religieux traditionnels reste un obstacle à l'adoption volontaire de méthodes modernes de contraception.^{xiii}

La faible prévalence du VIH au Niger (moins de 1%) a été un facteur dans la sélection du pays par EECO pour l'introduction du diaphragme Caya.^{xiv} Etant donné que le diaphragme Caya n'est pas une double méthode de prévention qui protège contre le VIH et les grossesses non désirées, EECO a donné la priorité aux pays à faible prévalence du VIH.

Figure 6. **INDICATEURS DE SANTÉ REPRODUCTIVE ET DE CONTRACEPTION CHEZ LES FEMMES DE 25 À 49 ANS (NIAMEY)**



Je détestais prendre des pilules ! Les pilules n'étaient tout simplement pas faites pour moi. J'oubliais toujours de les prendre quand mon mari était absent et, quand j'en prenais, ça me donnait la nausée. J'ai fini par abandonner la pilule et pendant ce temps, mon mari et moi avons utilisé la méthode du retrait. Nous savions qu'il y avait d'autres options, mais aucune ne semblait assez bien.

Un jour, un agent de santé est venu chez nous. Elle m'a parlé de différentes méthodes contraceptives, mais celle que j'ai trouvée la plus intéressante était le diaphragme Caya. C'était la première fois que j'entendais parler de cette méthode. Elle m'a montré comment elle fonctionnait et comment l'utiliser. J'ai tout de suite commencé à l'utiliser.

Mon mari et moi aimons beaucoup cette méthode. J'ai aussi expliqué à certaines de mes amies comment l'utiliser lors des rapports sexuels, et certaines d'entre elles sont très intéressées.

Je suis vraiment heureuse d'avoir trouvé une méthode qui me convient.

– Utilisatrice du diaphragme Caya au Niger



ÉTAPE 1 Évaluation réglementaire et enregistrement du produit

L'objectif de la première étape du Modèle d'introduction des produits d'EECO est de travailler avec le fabricant pour enregistrer le produit dans le pays où EECO l'introduira. Dans presque tous les cas, l'enregistrement des produits contraceptifs est une condition préalable à un accès durable. Pour un guide d'information sur l'enregistrement des produits, voir le guide d'EECO *Introduction de nouvelles options de contraception : Enregistrement des produits* Notions de base pour les gestionnaires de programmes de santé mondiale.^{xv}

ÉVALUATION DU PAYSAGE RÉGLEMENTAIRE

WCG a procédé à une évaluation du paysage réglementaire afin de déterminer la voie la plus efficace pour l'enregistrement du diaphragme et du gel Caya au Niger. Cette évaluation comportait deux parties : une étude documentaire des ressources disponibles et une série d'entretiens dans le pays. Au cours de l'étude documentaire, WCG a identifié et examiné les orientations et les réglementations en ligne du Ministère de la Santé Publique (MSP) du Niger et des parties prenantes concernées, ainsi que les normes mondiales de l'Organisation mondiale de la santé (OMS) et du Conseil international d'harmonisation des exigences techniques pour les produits pharmaceutiques à usage humain. En utilisant ces ressources, WCG a élaboré un questionnaire pour les entretiens dans le pays afin de confirmer les exigences réglementaires et le processus. Des entretiens ont été menés avec diverses parties prenantes, notamment le MSP du Niger et les organisations et associations concernées.

CHOIX DU TITULAIRE DE L'AUTORISATION DE MISE SUR LE MARCHÉ

Dans le cadre de l'évaluation du paysage réglementaire,

WCG évalue les candidats pour le titre de titulaire de l'autorisation de mise sur le marché (TAMM) du produit, conformément aux réglementations spécifiques à chaque pays. Par exemple, certains pays stipulent que le TAMM doit être une entité locale alors que d'autres autorisent que le TAMM soit un fabricant ou un distributeur étranger. Le TAMM est chargé de la surveillance post-approbation, y compris la documentation des plaintes des utilisatrices finales, la notification des effets indésirables (EI) à l'autorité réglementaire et la notification de tout EI ou problème de qualité au fabricant.

Au Niger, le TAMM doit être un fabricant ou un distributeur local. WCG a évalué et recommandé que le partenaire d'EECO, membre du réseau local de PSI, à savoir PSI Niger, soit le TAMM, en se basant sur l'expérience de l'organisation en matière de distribution de produits de santé génésique. KESSEL MEDintim GmbH, le fabricant du diaphragme Caya et le distributeur mondial du gel Caya, a officiellement désigné PSI Niger comme le TAMM dans le cadre de la demande d'enregistrement.

ENREGISTREMENT AU NIGER

L'équipe de réglementation de WCG a soumis le dossier de demande d'enregistrement au MSP du Niger en août 2017. Compte tenu de la classification du produit en tant que dispositif médical et du fait que le diaphragme et le gel Caya avaient été approuvés par plusieurs autorités réglementaires strictes⁴ en 2014, le délai d'enregistrement au Niger a été accéléré. En février 2018, le MSP a accordé l'autorisation de mise sur le marché du diaphragme Caya et du gel Caya. Cet enregistrement a été accordé à PSI Niger pour une période de cinq ans.

⁴ Le diaphragme Caya et le gel Caya ont obtenu la certification CE en tant que dispositif médical de classe II b en 2013 et les homologations du Canada et de l'Australie en 2014. Le diaphragme Caya a reçu l'autorisation de mise sur le marché à travers une demande 510(k) aux États-Unis en 2014. En 2019, le diaphragme Caya et le gel Caya ont été enregistrés et commercialisés dans près de 40 pays. Pour en savoir plus, consultez le site : <https://www.caya.eu/caya-development/>.



ÉTAPE 2 Études de marché et de consommation

Pour mieux comprendre les besoins et les préférences des consommateurs potentiels, EECO réalise des études de consommation et de marché dans des pays cibles. En s'appuyant sur la recherche formative, EECO peut mieux concevoir des stratégies de marketing et de prestation de services pour atteindre les bénéficiaires visés par le produit.

RECHERCHE FORMATIVE

En septembre 2017, EECO a organisé une série de discussions avec des groupes témoins (DGT) et d'entretiens en profondeur avec diverses parties prenantes, notamment des femmes en âge de procréer, des hommes âgés de 20 à 50 ans ayant au moins un enfant, et des prestataires de soins de santé, y compris des prestataires de PF des structures sanitaires et le personnel des pharmacies. Les DGT et les entretiens ont été réalisés dans deux centres urbains nigériens : Niamey (10 DGT, 7 entretiens) et Dosso (4 DGT, 3 entretiens). Le protocole de l'étude de recherche formative a été approuvé par le comité de recherche et d'éthique de PSI ainsi que par le comité d'examen institutionnel local.

L'étude a révélé que dans le contexte nigérien, la décision d'adopter le PF implique presque toujours la consultation du partenaire masculin de la femme. Les partenaires masculins sont souvent favorables au PF pour l'espacement des naissances, mais une fois que la décision d'utiliser le PF est prise par le couple, les femmes ont tendance à avoir une certaine latitude dans le choix de la méthode et consultent généralement les membres de leur famille et leurs amis pour obtenir des conseils sur la méthode à utiliser.

Comme les diaphragmes n'ont pas été inclus dans les programmes de PF au cours des dernières décennies, la méthode était largement inconnue au Niger avant cette introduction pilote (bien que certaines potentielles utilisatrices l'aient reconnue grâce aux affiches produites par l'OMS dans les structures sanitaires publics et privés et que quelques prestataires aient appris l'existence des diaphragmes lors de la formation préalable). Après avoir assisté à une démonstration sur la façon d'utiliser le diaphragme Caya et le gel Caya à l'aide d'un modèle pelvien, les participants ont fait part de leurs commentaires. Les femmes ont déclaré que le principal avantage de la méthode était qu'elle est non hormonale,

ce qui apaise les craintes concernant les effets secondaires et les inquiétudes quant à la fertilité future. Les femmes ont également apprécié le fait que cette méthode puisse être utilisée à la demande plutôt que de façon continue. En outre, les femmes se sont intéressées au gel Caya comme moyen de traiter la sécheresse vaginale tout en facilitant l'insertion du diaphragme.

Toutefois, les participants ont également exprimé des inquiétudes quant à la manière d'insérer correctement le diaphragme, au temps nécessaire pour le faire et aux conséquences sur l'efficacité si le diaphragme était mal inséré ou se déplace. Les participants se sont inquiétés par rapport à l'obligation de laisser le diaphragme en place pendant six heures après l'acte sexuel, et à la possibilité que cela coïncide avec les heures de prière des femmes, mais aussi par rapport aux conséquences hygiéniques d'une trop longue attente. De même, les participants ont exprimé leurs inquiétudes quant à la conservation correcte du gel et au nettoyage du diaphragme. Ils ont noté que des instructions de nettoyage (nécessitant des matériaux facilement accessibles et peu coûteux) devraient être fournies. Les participants ont également été déçus que le diaphragme ne protège pas contre le VIH ou les infections sexuellement transmissibles (IST). Les participants masculins, en particulier, craignaient que le diaphragme ne constitue une barrière physique à l'intimité, ce qui, selon eux, dissuade d'utiliser des préservatifs.

Pour promouvoir le produit, les participants ont suggéré de sensibiliser la communauté à travers des discussions dans les centres de santé et des visites de porte-à-porte, ainsi qu'à travers l'utilisation des médias de masse. Les participantes ont également souligné l'importance d'entendre des utilisatrices satisfaites sensibiliser et encourager l'utilisation d'un nouveau produit contraceptif peu familier. En ce qui concerne le prix, tous les participants ont suggéré de maintenir le prix du diaphragme et du gel à un niveau bas afin que la méthode soit accessible aux femmes et compatible avec les options contraceptives gratuites et peu coûteuses disponibles dans les secteurs public et privé, respectivement.



ÉTAPE 3 Approvisionnement et assurance qualité

EECO introduit des produits qui sont nouveaux et qui n'ont pas encore été ajoutés au système d'approvisionnement standard de l'USAID. Comme convenu avec l'USAID, EECO veille à ce que ces produits fassent l'objet de mesures d'assurance qualité indépendantes qui reflètent celles du système d'approvisionnement plus large de l'USAID pour vérifier la sécurité et les performances des produits. Les produits sont testés conformément aux normes internationales des produits élaborées par un consortium tel que l'Organisation internationale de normalisation (ISO). L'ISO est une organisation non gouvernementale indépendante qui rassemble des experts en la matière en vue du partage des connaissances et de l'élaboration des normes internationales volontaires et consensuelles pour l'assurance qualité des produits.

EECO s'associe à FHI 360 Product Quality and Compliance, un laboratoire partenaire accrédité⁵ ISO 17025, pour vérifier la conformité aux exigences de spécification des produits. FHI 360 effectue des tests de pré-acceptation de tous les lots de diaphragmes Caya et de gels Caya, WCG assurant l'examen final et la mise sur le marché des produits acceptables.⁶ Pour le diaphragme Caya et le gel Caya, EECO a effectué le transfert technique des méthodes d'essai, qui :

- permet l'évaluation des produits par un laboratoire tiers (FHI 360) avant l'achat ;
- garantit que les tests de pré-acceptation sont en accord avec les tests des fabricants ;
- établit une base pour les tests et l'approvisionnement si les produits sont ajoutés au catalogue de l'USAID dans le futur.

EECO a élaboré un accord de qualité commun avec KESSEL MEDintim GmbH, PSI et WCG pour définir les rôles et responsabilités des différents partenaires afin de garantir la qualité du diaphragme Caya et du gel Caya. KESSEL conserve la documentation des bonnes pratiques de fabrication exigées par les autorités réglementaires

dans le cadre de son dossier qualité Caya. PSI est tenu de signaler à KESSEL tout EI lié au produit ou tout problème de qualité. En outre, WCG effectue régulièrement des audits d'assurance qualité (AQ) des fabricants de diaphragme Caya et de gel Caya, qui ont tous deux été réussis sans qu'aucun problème majeur n'ait été identifié.

Pour déterminer l'importance de l'achat initial des diaphragmes Caya et des gels Caya pour le Niger, EECO a pesé plusieurs facteurs, notamment le délai d'approvisionnement, le temps nécessaire aux tests d'assurance qualité, à l'expédition et au traitement par les douanes, la durée de conservation des produits et l'environnement opérationnel étant donné que les diaphragmes seront une nouvelle catégorie de produits contraceptifs dans un pays où l'utilisation des contraceptifs est relativement faible. Finalement, EECO a décidé de lancer le projet pilote au Niger en juin 2019 avec un achat modeste de 800 diaphragmes Caya et 800 gels Caya. Pour répondre aux besoins de réapprovisionnement en gel des utilisatrices permanentes, EECO a commandé 500 gels Caya supplémentaires, qui sont arrivés au Niger en mars 2020. Sur la base des tendances des ventes et de la distribution, EECO a commandé 750 diaphragmes Caya supplémentaires, qui devraient arriver au milieu de l'année 2020, pour répondre à la demande actuelle. Une troisième commande de gels Caya est également prévue pour 2020.

Alors que le délai entre le lancement d'une commande et la réception du produit dans le pays s'étendait sur environ cinq mois pour l'achat initial, ce délai s'est raccourci pour les commandes suivantes grâce à la finalisation de l'emballage du produit et à l'achèvement du transfert technique des méthodes d'essai.

⁵ La norme ISO/CEI 17025 permet aux laboratoires de démontrer qu'ils fonctionnent bien et produisent des résultats valides, ce qui favorise la confiance dans leur travail, tant au niveau national qu'international..

⁶ Dans le cadre du programme HealthTech V financé par l'USAID, PATH et KESSEL ont mis au point un équipement de test d'assurance qualité et des protocoles de test pour le diaphragme Caya. PATH et KESSEL ont fourni des équipements, une assistance technique et une formation à FHI 360 afin de renforcer leurs capacités en matière de tests d'assurance qualité du diaphragme.



ÉTAPE 4

Marketing, distribution et prestation de services

Sur la base des résultats de l'étude de marché et de consommation, EECO développe une stratégie de marketing, de distribution et de prestation de services unique pour le produit et le cadre pilote.

MARKETING

EECO a introduit le diaphragme Caya au Niger en utilisant la marque et l'emballage développés par KESSEL, dont la recherche formative a montré qu'ils étaient à la fois attrayants et acceptables pour les potentielles utilisatrices. Pour le projet pilote en cours, les principales stratégies de communication sont la communication interpersonnelle (CIP), réalisée par les agents de santé

communautaires (ASC) employés par PSI Niger, et le conseil avec un prestataire de services, généralement une infirmière-sage-femme. Les nouveaux clients peuvent obtenir le diaphragme Caya et un gel Caya, présentés sous forme de kit, directement auprès des ASC et des prestataires. Il est également possible de se réapprovisionner en gel Caya directement auprès des ASC et des prestataires. L'introduction pilote au Niger n'implique pas les pharmacies, bien que ce canal puisse jouer un rôle dans les efforts futurs pour élargir l'accès.

EECO met l'accent sur quatre avantages clés lorsqu'il propose le diaphragme Caya :



Non-hormonal

Le diaphragme Caya ne provoque pas de changements dans le schéma des saignements menstruels ou d'autres effets secondaires fréquemment cités comme raisons justifiant la non-utilisation de méthodes de contraception hormonales.



À la demande

Le diaphragme Caya peut être inséré quelques instants avant les rapports sexuels pour être utilisé pendant ceux-ci et ne nécessite pas de mesure particulière lorsque les femmes n'ont pas besoin de protection. PSI Niger prévoit que ce message s'adresse à une partie importante de femmes dont les partenaires émigrent ou voyagent pour le travail et sont souvent loin du domicile.



Auto-utilisation

Les utilisatrices peuvent décider de commencer, d'arrêter et de recommencer à utiliser le diaphragme Caya à tout moment sans avoir besoin de consulter un prestataire de soins. Les utilisatrices n'ont besoin que d'un conseil initial et d'un accès au produit, ce qui est pratique et donne au client plus de contrôle.



Discret

Etant donné que le diaphragme Caya est réutilisable jusqu'à deux ans, les clientes peuvent l'utiliser en privé pendant cette période sans avoir besoin de se réapprovisionner en diaphragme Caya comme elles le feraient avec des préservatifs, des pilules de CO ou des produits injectables. Il faut cependant se réapprovisionner en gel Caya.

DISTRIBUTION ET PRESTATION DE SERVICES

En juin 2019, EECO a organisé une formation de quatre jours pour quatre formateurs du MSP, sept prestataires du secteur public, trois prestataires du secteur privé de la franchise sociale de PSI et cinq ASC employés par PSI. La formation comprenait un examen de la politique du Choix éclairé, ainsi qu'un recyclage sur les bonnes pratiques de counseling et les aspects techniques de toutes les méthodes de PF. Une formation plus approfondie sur les aspects techniques du diaphragme Caya et du gel Caya, en plus des messages de counseling pertinents et des détails fondamentaux concernant la fourniture de la méthode, a également été offerte. KESSEL a également participé à la formation, en fournissant une assistance technique ainsi qu'une affiche de formation pédagogique à l'usage des prestataires et des ASC pendant le conseil (voir Figure 2). La distribution et la vente du diaphragme

Caya et du gel Caya ont commencé immédiatement après la formation dans les centres de santé publics, les cliniques privées de franchise sociale et à travers les ASC.

Lors de l'élaboration du programme de formation, EECO a pris en compte les préoccupations soulevées lors de la recherche formative. Ainsi, les ASC et les prestataires de soins se sont exercés à utiliser un langage courant pour guider les clients dans l'insertion/le retrait du diaphragme Caya, et donner non seulement des instructions pour le rangement et le nettoyage, mais aussi des conseils pour garder le diaphragme inséré pendant six heures après le rapport sexuel tout en étant capable d'effectuer les rituels de purification avant la prière. Jusqu'à présent, l'équipe d'EECO n'a vu aucune des préoccupations initiales et théoriques exprimées au cours de la recherche formative refaire surface pendant le projet pilote.

Je pense que la partie la plus importante de mon travail consiste à communiquer aux femmes les différents avantages de toutes les méthodes, tout en dissipant les rumeurs qu'elles ont pu avoir entendu courir. Mon rôle est également d'aider une femme à trouver une solution à ses besoins en matière de contraception.

– ASC

Prestataires des secteurs public et privé :

Lorsqu'une cliente rencontre un prestataire formé par EECO pour un PF, elle bénéficie d'une séance de counseling qui couvre toutes les méthodes, y compris le diaphragme Caya. Les prestataires lui montrent comment l'utiliser sur un modèle pelvien, comme ils le feraient pour l'utilisation d'un préservatif, et proposent la méthode en même temps que d'autres méthodes de PF disponibles pour les femmes nigériennes. Si les clientes optent pour le diaphragme Caya, elles peuvent y accéder sur place. Les prestataires demandent le nom et les coordonnées de la cliente pour les communiquer aux ASC. Si la cliente

y consent, l'ASC assure un suivi auprès d'elle pour répondre à ses questions ou préoccupations et l'aider à utiliser correctement la méthode. Les femmes peuvent également se réapprovisionner en gel Caya auprès des ASC, qui peuvent rencontrer les clientes à leur domicile, dans un centre de santé ou dans la communauté.

Agents de santé communautaires :

PSI Niger emploie quatre ASC de sexe féminin et un ASC de sexe masculin pour fournir du counseling complets sur toutes les méthodes de PF disponibles au Niger, y compris le diaphragme Caya.

EECO a préparé les ASC à offrir le diaphragme Caya dans plusieurs contextes. En partenariat avec les centres de santé publique, les ASC offrent des séances des conseils en matière de PF à des groupes de femmes qui se rassemblent dans les salles d'attente des centres de santé pour rencontrer un prestataire afin d'obtenir un PF, de vacciner leurs enfants ou d'assister à des visites de soins prénataux et postnataux. Bien que ces clientes puissent choisir d'attendre de rencontrer l'infirmière chargée du PF pour avoir accès gratuitement au diaphragme Caya, beaucoup préfèrent acheter immédiatement auprès de l'ASC, ce qui permet de gagner du temps à la fois pour le prestataire et pour la

cliente. À partir de là, les ASC proposent d'échanger leurs coordonnées avec les clientes afin qu'ils puissent non seulement apporter un soutien de suivi et des réponses à toute question ou préoccupation qui pourrait surgir, mais aussi fournir des unités de remplacement de gel Caya.

Au début du projet pilote au Niger, les ASC ont fait du porte-à-porte pour offrir des conseils en matière de PF. À Niamey, il est courant que les visiteurs se présentent directement à la porte, et les femmes sont généralement très réceptives face à ce type de visiteurs. Bien que de nombreuses femmes aient apprécié la visite directe à domicile, cette méthode de CIP a nécessité beaucoup

Bonjour. Je m'appelle Aminata. Je suis infirmière-sage-femme dans un centre de santé du secteur public à Niamey.

Mes clientes sont nombreuses et elles attendent parfois des heures pour me rencontrer. Lorsque je rencontre une cliente, je lui offre toute la gamme des méthodes de PF disponibles au Niger et si elle choisit Caya, je lui donne le diaphragme Caya gratuitement car toutes les méthodes de PF sont gratuites dans le système de santé publique. Caya est un merveilleux complément à l'ensemble des méthodes ; une femme peut continuer à utiliser Caya pendant deux ans au maximum !

Lorsqu'une femme choisit Caya comme méthode de PF, cela lui fait gagner du temps. Elle n'a plus besoin de passer me voir tous les mois, comme ça aurait été le cas si elle prenait des pilules. Travailler avec les nouveaux ASC nous aide également à servir plus de femmes. Ils peuvent présenter aux femmes la gamme complète des méthodes de PF et peuvent même offrir Caya directement si une cliente demande cette méthode. L'introduction de Caya et le soutien des ASC ont eu de nombreux avantages. Parmi ces avantages, il y a le fait qu'ils me permettent de me concentrer davantage sur les clientes qui requièrent mon niveau de compétence spécifique.



Salut ! Je m'appelle Maimouna et je travaille en tant qu'ASC avec le projet EECO.

Je parle aux femmes dans la communauté et autour des centres de santé, leur donnant des conseils sur toute la gamme des options de contraception. Cela inclut maintenant Caya !

De nombreuses femmes apprécient que l'on se rende dans leur foyer car elles y sont plus à l'aise pour poser des questions sur le PF. Je suis en mesure de répondre à leur préférence pour leur intimité, tout en les orientant vers les centres de santé pour la méthode qu'elles souhaitent adopter, ou en vendant Caya sur place à 500 FCFA (soit 0,80 dollars) si c'est l'option qu'elles décident d'utiliser.

Bonjour. Je suis Ramatou, infirmière-sage-femme dans une clinique privée.

Nous sommes une petite clinique, mais nous sommes fiers des services de PF et de soins de santé maternelle que nous offrons. Ici, dans notre clinique, nous offrons maintenant Caya comme l'une des options que les femmes peuvent choisir si elles ont besoin d'une méthode de PF.

Caya est une nouvelle méthode pour le Niger. Nous achetons chaque unité à 300 FCFA (environ 0,50 dollars) grâce à PSI. Comme il s'agit du secteur privé, les méthodes de PF ne sont pas gratuites. Notre clinique a choisi de vendre le diaphragme Caya aux clients à 500 FCFA. Nous avons la possibilité de le vendre plus ou moins cher, mais jusqu'à présent, 500 FCFA reste un prix raisonnable.



de temps. Pour améliorer l'efficacité du modèle, EECO a déplacé les activités de sensibilisation des ASC vers les zones communautaires où les femmes se réunissent. Cependant, les ASC continuent à rendre des visites à domicile aux clientes qui ont déjà choisi le diaphragme Caya comme méthode de PF et qui ont exprimé le désir d'avoir un soutien de suivi pour

répondre à leurs questions ou préoccupations, fournir des réapprovisionnements en gel Caya ou rencontrer leurs amis qui s'intéressent au diaphragme Caya. Le bouche à oreille des utilisatrices satisfaites a conduit de potentielles clientes à rechercher le diaphragme Caya auprès des prestataires de PF, qui offrent des conseils objectifs sur la gamme des méthodes de PF et proposent

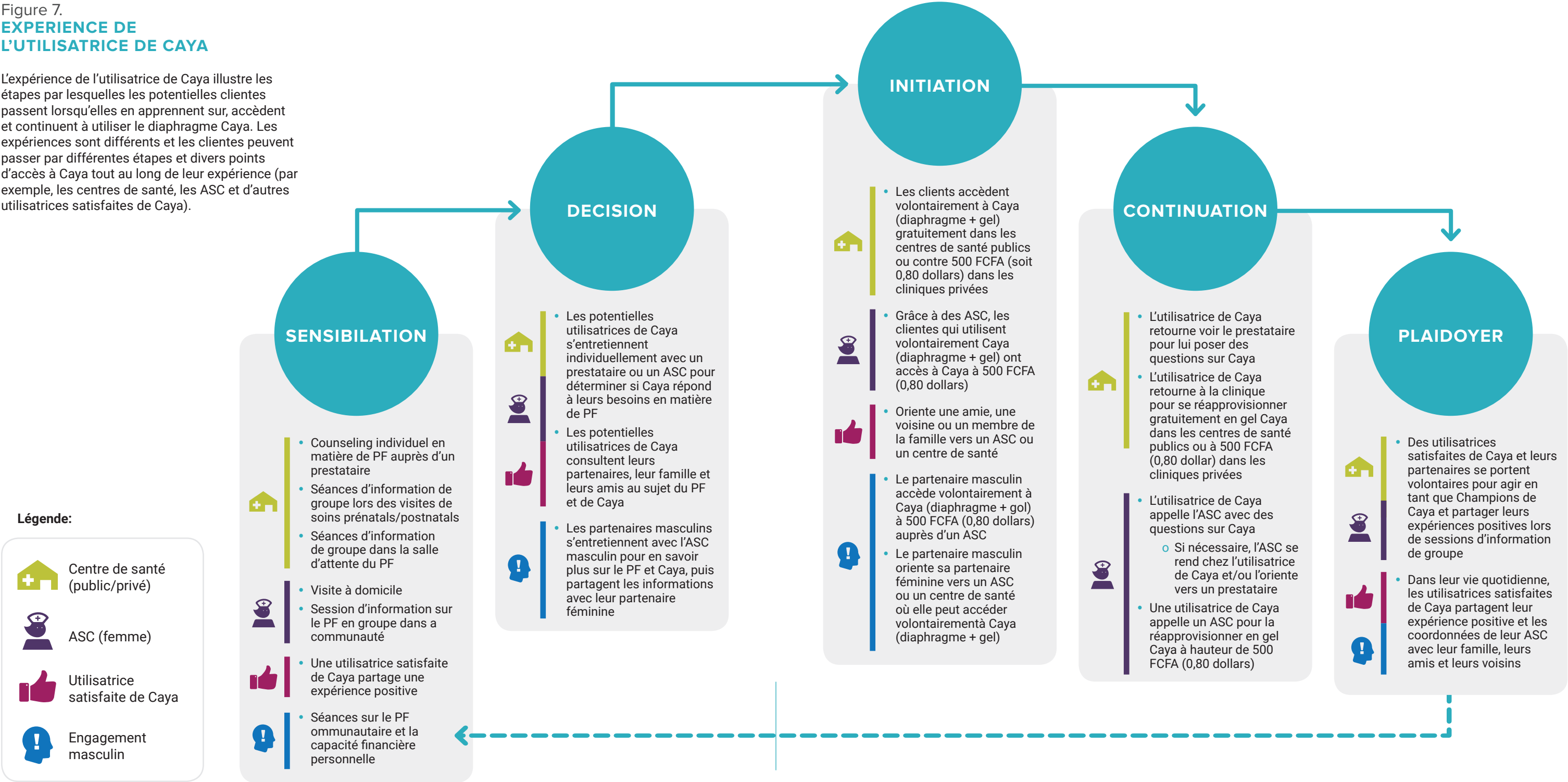
aux clientes la méthode de leur choix.

Le parcours de l'utilisatrice de Caya (Figure 7, ci-dessous) décrit les différents parcours des potentielles clientes au Niger. L'expérience de l'utilisatrice de Caya commence par les moyens par lesquels les potentielles clientes peuvent s'informer sur la méthode et décider de l'utiliser. La figure

montre ensuite comment EECO permet aux femmes de commencer et de continuer à utiliser la méthode, si elles le souhaitent, et comment certaines femmes partagent leur expérience avec d'autres.

Figure 7.
EXPERIENCE DE
L'UTILISATRICE DE CAYA

L'expérience de l'utilisatrice de Caya illustre les étapes par lesquelles les potentielles clientes passent lorsqu'elles en apprennent sur, accèdent et continuent à utiliser le diaphragme Caya. Les expériences sont différents et les clientes peuvent passer par différentes étapes et divers points d'accès à Caya tout au long de leur expérience (par exemple, les centres de santé, les ASC et d'autres utilisatrices satisfaites de Caya).



STATISTIQUES SUR LES SERVICES

PSI Niger a touché 13 658 femmes et 628 hommes avec des sessions de communication sur le PF avec des personnes et des groupes jusqu'en mars 2020. Voir le Tableau 1 (ci-dessous) pour les ventes et la distribution du diaphragme Caya et du gel Caya par canal, depuis le début du projet pilote en juin 2019 jusqu'en mars 2020.

À titre anecdotique, l'équipe d'EECO entend dire que les femmes aiment le gel Caya mais nous n'avons constaté de réapprovisionnements en gel plus que prévu. D'après les premiers résultats de notre recherche opérationnelle, il semble que cela soit plus dû à des rapports sexuels peu fréquents qu'à la non-utilisation du gel Caya. Cette

constatation suggère que le diaphragme Caya pourrait aider à répondre aux besoins des femmes qui évoquent des rapports sexuels peu fréquents pour justifier la non-utilisation d'autres méthodes de PF.

La Figure 8 montre combien de kits de diaphragme et gel ont été vendus ou donnés gratuitement aux clientes par canal et par trimestre. Par rapport aux prestataires en établissement, les ASC ont joué un rôle beaucoup plus important dans la fourniture de la méthode aux clientes au cours du premier trimestre. Au fil du temps, le secteur public est devenu la principale source d'approvisionnement en diaphragme Caya au Niger.

Table 1.
VENTES ET DISTRIBUTION DU DIAPHRAGME CAYA ET DU GEL CAYA PAR CANAL
De juin 2019 à mars 2020

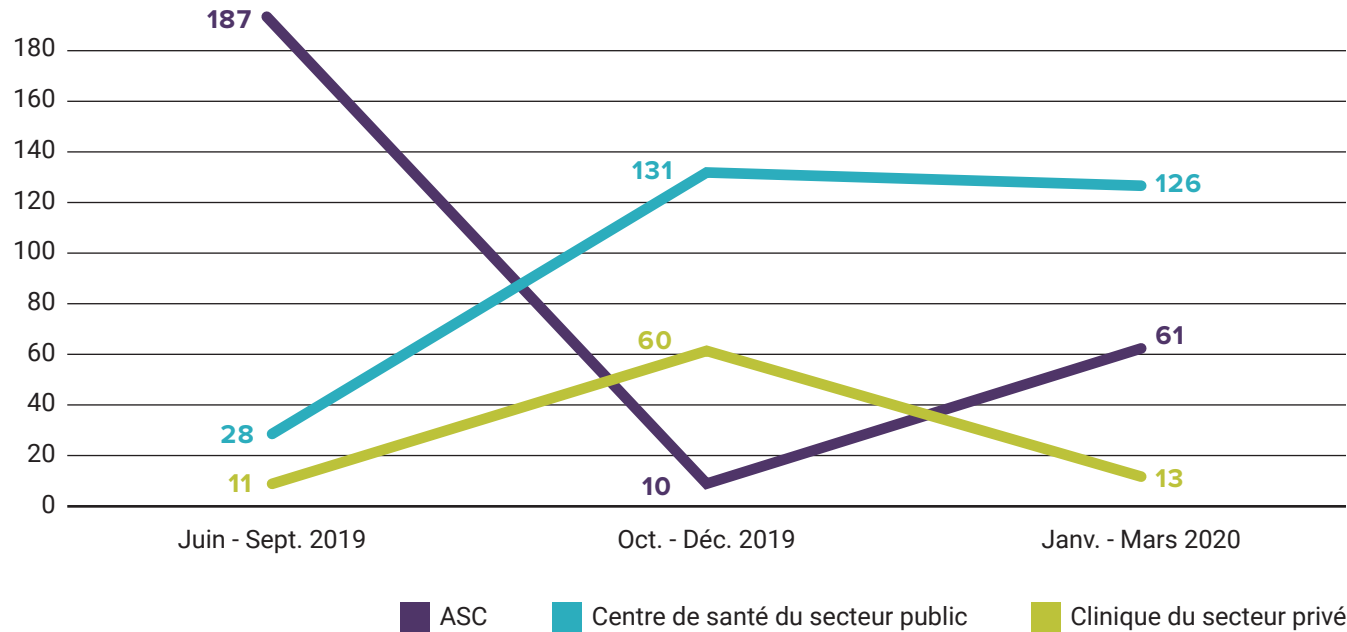
Vendu/distribué via	Diaphragme Caya et Gel Caya	Réapprovisionnement en Gel Caya
Centres de santé publique	285	26
ASC	258	19
Cliniques privées	84	12
► Nombre total de clients	627	57

La première fois que je l'ai utilisé, oui, c'était un peu difficile - l'insertion était difficile. Je ne comprenais pas comment l'insérer, et je l'ai mis à l'envers ou de travers ou quelque chose comme ça, et ça a fini par être un peu difficile à sortir.

Mais j'ai appelé Hadiza, [une ASC de PSI Niger] et elle est revenue avec le modèle pour me montrer comment bien l'insérer. Depuis lors, je n'ai eu aucun problème

– Utilisatrice du diaphragme Caya

Figure 8.
KITS DE DIAPHRAGME ET GEL CAYA : DISTRIBUTION PAR CANAL ET PAR TRIMESTRE



Amélioration de la qualité des programmes
Pour garantir la qualité des conseils complets en matière de PF prodigués par les ASC et les prestataires, notamment en ce qui concerne le diaphragme Caya, EECO a mis en place plusieurs mécanismes d'amélioration continue de la qualité. Les ASC se réunissent chaque semaine avec un superviseur pour discuter de toute préoccupation concernant les outils de conseil et/ou les stratégies de communication. Les superviseurs rendent également visite périodiquement aux ASC et aux prestataires et utilisent une liste de contrôle sur le diaphragme Caya pour s'assurer que toutes les informations essentielles transmises aux femmes sont exactes et permettent un choix complet et éclairé.

En outre, EECO a mis au point une enquête effectuée auprès des clients mystères qui a été réalisée entre octobre et novembre 2019. Les objectifs de l'enquête étaient de confirmer la disponibilité du diaphragme Caya dans les centres de santé publics et les cliniques

privées participants, de recueillir des informations sur la qualité des conseils en matière de PF offerts par les ASC et les prestataires, et d'identifier les domaines dans lesquels le programme pourrait être amélioré. Les clients mystères, des acteurs formés pour se faire passer pour des clients potentiels, ont rencontré chacun des ASC et des prestataires (publics et privés) formés par EECO. L'enquête auprès des clients mystères a révélé certaines lacunes dans les conseils, notamment le fait que les clientes n'aient pas eu la possibilité de pratiquer l'insertion et le retrait du diaphragme Caya sur un modèle pelvien et que les prestataires ne conseillent pas les clientes sur la double protection contre les grossesses et les IST. Ces résultats et d'autres conclusions de l'enquête auprès des clients mystères ont été communiqués aux ASC et aux prestataires, qui ont bénéficié d'une formation continue sur le terrain ainsi que d'une session de recyclage en groupe en février 2020.



ÉTAPE 5

Surveillance et apprentissage

RECHERCHE OPÉRATIONNELLE

Dans le cadre de l'introduction pilote du diaphragme Caya par EECO, la collecte de données pour une étude de recherche opérationnelle sur les méthodes combinées a commencé en janvier 2020. Les résultats et les informations recueillis dans le cadre de cette étude serviront de base aux recommandations faites au MSP du Niger ainsi qu'à d'autres pays qui envisagent d'ajouter le diaphragme Caya à leur gamme de méthodes de PF sur le plan national. Les objectifs de l'étude sont d'identifier les profils sociodémographiques des femmes qui choisissent cette méthode, d'identifier comment les utilisatrices apprennent à connaître le produit et quels sont les obstacles à l'accès à ces produits qui peuvent exister, de comprendre l'expérience des clientes sur le conseil et l'utilisation du diaphragme Caya, de recueillir des informations sur la façon dont les utilisatrices entretiennent et nettoient le produit, de comprendre

le rôle des partenaires masculins dans le choix et l'utilisation du diaphragme Caya et de déterminer le taux d'abandon après 6 mois. Des données qualitatives seront collectées à travers un entretien avec des participants à l'étude (25 utilisatrices, 15 hommes ayant appris la méthode lors de séances de conseil en PF et 15 prestataires). Des données quantitatives seront recueillies auprès de 150 femmes à travers une collecte de données de routine.

POINTS CLÉS

Au Niger, EECO a déjà fait face et relevé plusieurs défis. L'apprentissage programmatique ci-dessous peut être pertinent pour les futures introductions du diaphragme Caya dans d'autres pays ainsi que pour l'expansion potentielle au Niger.



Acceptabilité :

Les préoccupations théoriques exprimées au cours de la recherche formative, selon lesquelles cette méthode pourrait être inacceptable dans le contexte nigérien, ne semblent pas s'être confirmées dans la pratique. Dans le cadre de cette petite introduction pilote, des centaines de femmes ont volontairement cherché à obtenir des diaphragmes Caya et ont choisi cette méthode parmi la gamme des autres méthodes de PF disponibles auprès des mêmes prestataires. La méthode semble combler un vide sur le marché en attirant les femmes qui préfèrent des méthodes de contraception non hormonales, qui veulent une méthode contrôlée par l'utilisatrice et/ou qui ont des rapports sexuels peu fréquents. Le message d'EECO a soigneusement positionné le diaphragme Caya en soulignant ces avantages tout en fournissant des informations objectives sur la gamme des options de PF et en dissipant les mythes sur la contraception hormonale. De plus amples informations sur l'acceptabilité seront fournies par l'étude de recherche opérationnelle en cours.



Engagement masculin :

PSI Niger emploie un ASC masculin dont le rôle est d'engager les hommes dans les discussions sur le PF, en sensibilisant les populations masculines locales aux options modernes de PF, y compris le diaphragme Caya. Au départ, cet ASC a commencé ses conversations avec des *fadas*, des groupes sociaux masculins qui se réunissent régulièrement au même endroit, en se lançant immédiatement dans une session de sensibilisation au PF. Il a rapidement constaté que les hommes n'étaient pas très engagés dans la discussion. Avec le soutien de l'équipe d'EECO au Niger, il a plutôt commencé à ouvrir les discussions en parlant des finances familiales, un domaine typiquement masculin dans les foyers nigériens. L'ASC profite de cette ouverture pour discuter de l'idée qu'avoir beaucoup d'enfants coûte cher, et qu'un moyen d'espacer ou d'avoir moins d'enfants (et de garder les finances familiales sous contrôle) est l'utilisation de contraceptifs modernes, dont le diaphragme Caya. L'ASC encourage ensuite les maris à engager des conversations avec leurs épouses sur le PF et l'utilisation des moyens de contraception modernes. PSI a mis en œuvre cette stratégie avec succès dans le cadre d'un autre projet de l'USAID sur le PF en Afrique de l'Ouest, Transform/PHARE.⁷



Adhésion communautaire :

L'adhésion des principaux leaders d'opinion est importante pour le succès de toute initiative de santé publique. Par conséquent, les tâches de l'ASC masculin comprennent une action de sensibilisation permanente auprès des dirigeants des communautés locales. Il avertit les *chefs de quartier* et les autres leaders d'opinion locaux que les ASC organiseront des sessions de CIP et proposeront un PF volontaire dans leurs communautés. Après avoir été tenus au courant des activités des ASC, les chefs locaux, à leur tour, identifient les grands rassemblements d'hommes et de femmes qui existent dans leurs quartiers afin que les ASC puissent coordonner avec eux leurs séances de conseil en PF.



Soutien continu pour les utilisatrices :

L'utilisation d'une nouvelle méthode de contraception à usage personnel peut être déroutante, en particulier pour les femmes qui ne sont pas habituées à d'autres produits insérés dans le vagin (par exemple, tampons, coupelles menstruelles, anneaux vaginaux). Chaque ASC et établissement proposant le diaphragme Caya dispose d'un modèle anatomique utilisé pour démontrer comment insérer et retirer le diaphragme. La pratique de ce modèle au moment de la consultation, après que la cliente a volontairement choisi Caya comme méthode de PF, est un élément important de la réussite et de la poursuite volontaire de l'utilisation du diaphragme par les femmes. Il est tout aussi important de s'assurer que les nouvelles clientes sont conscientes du soutien de suivi qui leur est offert. Dans le cadre de leurs conseils, les ASC indiquent clairement qu'ils restent disponibles pour répondre aux questions de suivi ou aux préoccupations concernant le diaphragme Caya. Sur demande, les ASC se rendent au domicile des utilisatrices pour présenter une fois de plus comment insérer et retirer le diaphragme. Un bon système de soutien pour une utilisation correcte est un facteur important dans l'utilisation volontaire et continue de la méthode.



Championnes Caya :

Certaines des premières adeptes du diaphragme Caya ont été très satisfaites de la méthode et désirent partager leur satisfaction avec d'autres membres de leur communauté. Les ASC ont commencé à engager ces femmes comme « Championnes Caya » pour partager leurs histoires avec leurs voisines qui ont montré un certain intérêt pour le diaphragme Caya. Les témoignages des « Championnes Caya » peuvent encourager les potentielles utilisatrices à en apprendre davantage sur la méthode et leur fournir un lien vers les ASC et les prestataires pour un conseil objectif et un accès à cette méthode.



Tendances changeantes dans les canaux de distribution :

Au cours des trois premiers mois du projet pilote, la majorité des ventes de Caya ont été réalisées par l'intermédiaire des ASC. Cependant, six mois après le début du projet pilote, la tendance s'est inversée lorsque la distribution gratuite par les centres de santé publique a plus que quadruplé. EECO pense qu'au fil du temps, la communication interpersonnelle des ASC et le bouche à oreille dans la communauté ont contribué à faire connaître le diaphragme Caya comme une autre méthode disponible gratuitement dans le secteur public, la source dominante de PF au Niger, où toutes les méthodes sont fournies gratuitement depuis 2006.

« J'aime le diaphragme parce que je peux l'insérer et le retirer moi-même, et si mon mari n'est pas là, je n'ai pas à l'utiliser ni à me soucier de la contraception . »

– Utilisatrice du diaphragme Caya

⁷ Transform/PHARE était un projet financé par l'USAID qui utilisait le marketing innovant, la publicité, la conception centrée sur l'humain et l'économie comportementale pour accroître la demande de produits et de services de PF. Transform/PHARE a été mis en œuvre dans plusieurs pays d'Afrique occidentale francophone.

Étapes suivantes

EECO poursuivra les activités pilotes d'introduction au Niger et réalisera une étude de méthodes combinées avec les utilisatrices de Caya, les hommes et les prestataires. Lorsque les résultats de la recherche d'EECO seront disponibles, ils seront partagés avec les parties prenantes locales, régionales et mondiales afin d'éclairer la prise de décision sur l'opportunité, le lieu et la manière d'introduire et d'élargir l'accès à cette méthode. En fonction des résultats du projet pilote, EECO s'engagera avec le MSP et d'autres partenaires pour discuter des possibilités de mise à l'échelle du diaphragme Caya au Niger. Les résultats

permettront également d'informer les recommandations faites aux autres pays intéressés par le diaphragme Caya et le gel Caya sur la manière d'introduire avec succès les produits dans leur propre gamme de méthodes sur le plan national.

En 2020, EECO lancera une nouvelle introduction pilote du diaphragme Caya et du gel Caya au Bénin voisin. L'introduction au Bénin s'appuiera sur les enseignements tirés de l'utilisation du modèle d'introduction des produits EECO au Niger, tout en adaptant la stratégie d'introduction pour qu'elle corresponde au mieux au système de santé béninois.



Références

ⁱAdding It Up: Investing in Contraception and Maternal and Newborn Health, 2017. Guttmacher Institute. December 2017. <https://www.guttmacher.org/fact-sheet/adding-it-up-contraception-mnh-2017>.

ⁱⁱReasons for Unmet Need for Contraception in Developing Countries. Guttmacher Institute. June 2016. <https://www.guttmacher.org/fact-sheet/unmet-need-for-contraception-in-developing-countries>.

ⁱⁱⁱLe diaphragme à forme anatomique et à taille unique Caya® est le premier nouveau diaphragme conçu à faire son entrée sur le marché américain depuis plus de 50 ans. PATH. June 2015. <https://www.path.org/media-center/single-size-caya-contoured-diaphragm-is-the-first-new-diaphragm-design-to-enter-the-us-market-in-over-50-years/>.

^{iv}Schwartz JL, Weiner DH, Lai JJ, Frezieres RG, Creinin MD, Archer DF, et al. Contraceptive efficacy, safety, fit, and acceptability of a single-size diaphragm developed with end-user input. Obstet Gynecol. 2015;125:895–903.

^vCoffey PS, Kilbourne-Brook M, Brache V, Cochón L. Comparative acceptability of the SILCS and Ortho ALL-FLEX diaphragms among couples in the Dominican Republic. Contraception. 2008a;78:418–23.

^{vi}Milford C, Rambally L, Kubeka M, Moore L, Beksinska M, Kilbourne-Brook M, et al. Introduction of the SILCS diaphragm as a multipurpose technology in South Africa: potential users, perceived benefits, and barriers to use. AIDS Res Hum Retroviruses 2014b;S1:A67.

^{vii}Coffey PS, Kilbourne-Brook M, Beksinska M, Thongkrajai E. Short-term acceptability of a single-size diaphragm among couples in South Africa and Thailand. J Fam

Plann Reprod Health Care 2008b;34:233–6.

^{viii}Enquête Démographique et de Santé et à Indicateurs Multiples du Niger 2012 (DHS 2012). Institut National de la Statistique – INS/Niger and ICF International. 2013. Calverton, Maryland, USA: INS/Niger and ICF International. <https://dhsprogram.com/pubs/pdf/SR205/SR205.pdf>.

^{ix}Performance Monitoring and Accountability 2020 (PMA2020) Project. National Institute of Statistics of Niger. 2018. Niamey, Niger. Baltimore, MD: PMA2020, Bill & Melinda Gates Institute for Population and Reproductive Health, Johns Hopkins Bloomberg School of Public Health. https://www.pmadata.org/sites/default/files/data_product_results/PMA2020-Niger-Niamey-R5-FP-Brief-EN.pdf.

^xPMA2020 Project, 2018.

^{xi}PMA2020 Project, 2018.

^{xii}Increasing Contraceptive Use in Niger. 2015. Camber Collective.https://static1.squarespace.com/static/55723b6be4b05ed81f077108/t/58c8862a1b10e3a1c3bca058/1489536809131/Niger_Final+FP+Report.pdf.

^{xiii}Camber Collective. 2015.

^{xiv}INS/Niger and ICF International, 2013.

^{xv}Robles W, Magubane N, Jackson A, Harris D, Stachowski C. 2019. Introducing New Contraceptive Options: Product Registration Basics for Global Health Program Managers. <http://www.wcgcares.org/wp-content/uploads/2019/03/EECO-Regulatory-Guide.pdf>

