

AUTEURS : DT. SOME, J. LANE, V. RIDDE, C. DAGENAIS & F. CHIOCCHIO

# COMMENT STIMULER L'UTILISATION DE LA MOUSTIQUAIRE IMPRÉGNÉE D'INSECTICIDE AU BURKINA FASO?

## PISTES D' ACTIONS INSPIRÉES D'UNE THÉORIE DU CHANGEMENT DE COMPORTEMENT

### INTRODUCTION

#### Pourquoi utiliser la moustiquaire pour prévenir le paludisme?

Le paludisme est la première raison de consultation dans les centres de santé du Burkina Faso et aussi la première cause de mortalité, surtout chez les enfants de moins de 5 ans.

La moustiquaire imprégnée à longue durée d'action (MILDA) est un outil efficace de lutte et de prévention du paludisme.

Au Burkina Faso, la lutte contre le paludisme s'est traduite par la distribution gratuite de moustiquaires à la population en 2010. La stratégie de prise en charge communautaire et à domicile du paludisme a aussi été adoptée pour le volet curatif.

En 2012, une évaluation a montré que le taux d'utilisation des MILDA était de 77,7% (Sirima et al., 2012). Ce taux a été jugé insatisfaisant car inférieur à l'objectif fixé de 80% et il reste donc plus de 20% de la population qui n'utilise pas la MILDA. Pourquoi la moustiquaire n'est-elle pas utilisée par tous? Comment les populations pourraient-elles être motivées pour une plus grande utilisation de ce moyen de prévention?

Nous faisons le postulat que différentes formes de motivation expliquent l'utilisation des MILDA. La théorie de l'autodétermination pourrait contribuer à la compréhension de cette situation et permettre de suggérer des solutions.

### SECTION 1: THÉORIE DE L'AUTODÉTERMINATION ET UTILISATION DE LA MOUSTIQUAIRE

#### 1.1 QU'EST-CE QUE LA THÉORIE DE L'AUTODÉTERMINATION?

La théorie de l'autodétermination tient pour acquis que l'individu est normalement porté à être actif, motivé, curieux et qu'il désire vivement réussir, étant donné que la réussite est en soi gratifiante. Elle reconnaît qu'il existe également des personnes passives et démotivées (Deci & Ryan, 2008). Ces différences proviennent de l'individu et de son environnement.

La théorie avance que tous les humains ont besoin de se sentir autonomes, compétents et liés à leurs semblables (Deci & Ryan, 2000). Ainsi, les environnements sociaux, (c'est-à-dire les conditions de vie et de travail, l'éducation, le niveau de revenu, la communauté dans laquelle on vit, etc.) qui favorisent la satisfaction de ces besoins, permettent de stimuler les personnes, d'optimiser leur motivation et de porter à leur maximum les résultats sur les plans psychologiques, du développement personnel et des comportements (Deci & Ryan, 2000). Au contraire, les environnements sociaux qui entravent la satisfaction de ces besoins entraînent une baisse de la motivation et ont des effets nuisibles sur le bien-être général et sur le rendement.

Il existe plusieurs types de motivations. Ryan et Connell (1989) ont élaboré une classification de motivations selon laquelle on peut situer toute action intentionnelle sur une continuité qui va de l'autonomie la plus faible jusqu'à l'autonomie la plus grande. L'autonomie est considérée comme un des déterminants de la motivation.

#### 1.2 LES TYPES DE BESOINS

Il existe trois besoins psychologiques fondamentaux dont leur satisfaction va influencer la motivation des individus : 1) le besoin d'autonomie (sentiment que l'individu peut ressentir d'être à l'origine de ses actions, d'avoir la liberté de faire ses propres choix, d'être son propre maître ou responsable de lui-même plutôt que d'être contrôlé ou contraint à agir); 2) le besoin de compétences d'agir (avoir la confiance dans ses capacités et les possibilités d'influer sur les résultats); 3) le besoin d'affiliation (se sentir en lien avec les autres, avoir des relations sociales satisfaisantes sur lesquelles on peut s'appuyer).

### 2.1 L'AMOTIVATION OU ABSENCE DE MOTIVATION

L'amotivation est présente lorsqu'une personne n'accorde pas de valeur à une activité ou à un comportement (Ryan, 1995). Elle ne croit pas qu'un résultat valable sera obtenu avec certitude en adoptant des comportements spécifiques (Seligman, 1975); ou encore, quand elle pense que des comportements pourraient lui permettre d'atteindre des résultats souhaitables, mais qu'elle a l'impression de ne pas avoir la compétence nécessaire pour les mettre à exécution (Deci, 1975).

« Je ne comprends honnêtement pas ce que je gagne en dormant sous une moustiquaire. »

L'individu ignore les raisons du bien-fondé de la moustiquaire, a des présupposés avec son utilisation, ne sait pas s'il est capable de l'utiliser et peut douter de son efficacité. Il a des représentations erronées du paludisme.

### 2.2 LA MOTIVATION EXTRINSÈQUE

La motivation extrinsèque, qui ne vient pas directement de l'individu, implique que celui-ci entreprend une activité en fonction d'une conséquence qui lui est extérieure. L'individu agit avant tout, pour obtenir une récompense ou pour éviter une punition. De nombreuses actions quotidiennes ne sont pas nécessairement intéressantes en elles-mêmes; elles sont motivées de l'extérieur ou faites seulement en vue d'atteindre un but. Elles visent à produire un résultat distinct du plaisir de l'action elle-même. Il existe différentes formes de motivation extrinsèque :

#### 2.2.1 La motivation par régulation externe

La motivation par régulation externe induit pour un individu des comportements contrôlés par des forces ou des circonstances externes (Ryan & Deci, 2000). Le comportement de l'individu est régulé par des sources de contrôle extérieures à la personne, telles des récompenses matérielles ou des contraintes imposées par une autre personne. Il s'agit de la forme de motivation la moins autodéterminée. L'individu agit avant tout pour obtenir une récompense ou éviter une punition (matérielle, sociale) de son environnement.

« Je dors sous moustiquaire parce que je ne veux pas que mes parents se fâchent contre moi. »

L'individu utilise la moustiquaire parce qu'il subit une pression et l'abandonnera dès qu'il n'y en aura plus. Il n'accorde pas beaucoup d'importance à sa santé et pense qu'il existe des moyens plus efficaces ou qu'il ne court pas de risques de tomber malade.

#### 2.2.2 La motivation par régulation introjectée

L'individu se motive seul, mais sous l'effet de pressions plus ou moins conscientes et intériorisées. Ces pressions sont de nature très diverses : éviter d'éprouver de la culpabilité, des remords, de la honte, de l'anxiété ou encore renforcer l'égo, l'amour-propre, l'estime de soi (Ryan & Deci, 2000). L'individu fait des choses parce qu'il estime qu'elles sont normales et doivent être faites même s'il ne les approuve pas toujours.

« Je dors sous moustiquaire parce je me sentirais mal face à moi-même si je tombe malade du paludisme. »

L'individu pense qu'il est important d'utiliser la moustiquaire, que c'est valorisant, que c'est un devoir pour lui de le faire.

#### 2.2.3 La motivation par régulation identifiée

L'individu accomplit une activité et s'y engage volontairement, parce qu'il a consciemment identifié cette activité comme importante et l'a acceptée (Ryan & Deci, 2000). Il s'engage non pas parce qu'« il faut » la faire mais parce qu'« il veut » la faire, même si l'action n'est pas la plus plaisante (Blais, Lachance, Vallerand, Briere, & Riddle, 1993).

Ce choix personnel induit un sentiment de plus grande autonomie contrairement aux actions produites sous l'effet de contraintes extérieures ou personnelles.

« Je dors sous moustiquaire parce j'aimerais prévenir le paludisme et ne plus tomber malade. »

L'individu comprend l'importance de la moustiquaire comme moyen efficace de protection.

#### 2.2.4 La motivation par régulation intégrée

L'individu accomplit une activité parce qu'il la considère cohérente avec son système de valeurs (ses convictions) et ses besoins (Ryan & Deci, 2000). Les activités sont réalisées avec un fort sentiment d'autodétermination. Elles sont néanmoins dites extrinsèques car leur objectif vise les résultats engendrés et non le plaisir inhérent à l'activité.

« A travers l'utilisation de la moustiquaire, je sens que je peux prendre la responsabilité de tout faire pour éviter de tomber malade du paludisme. »

L'utilisation de la moustiquaire correspond aux valeurs de l'individu et il est fier de l'utiliser. C'est un signe d'affirmation de soi, de maturité et de responsabilité.

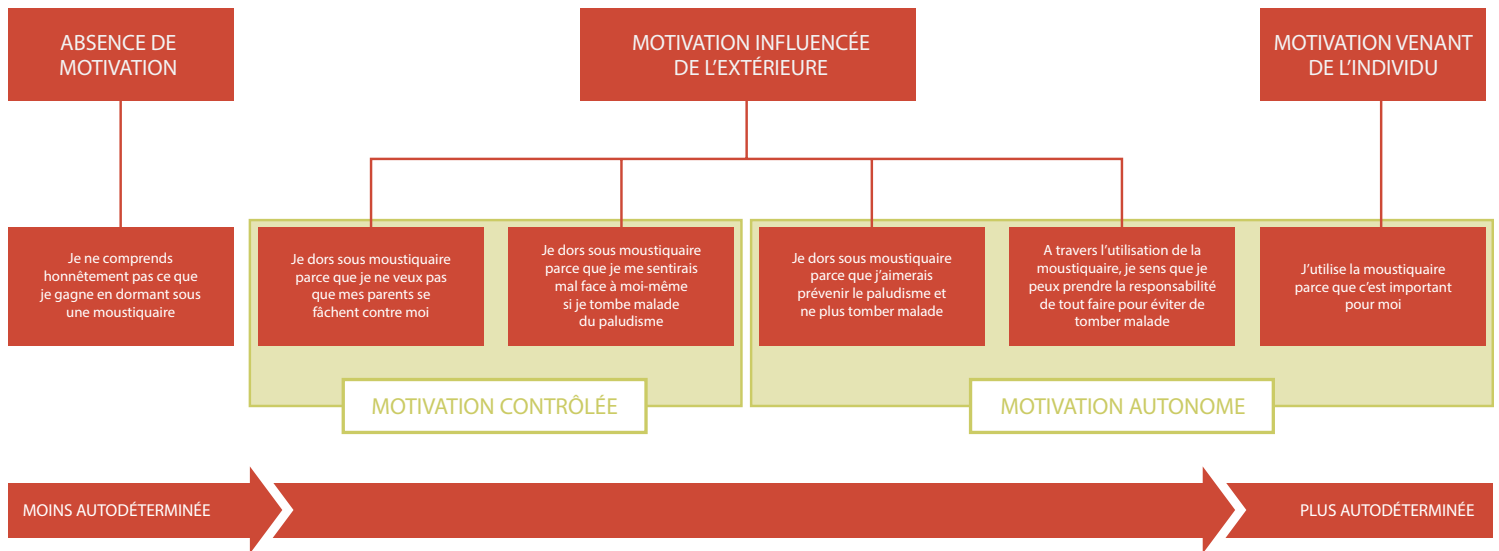
### 2.3 LA MOTIVATION INTRINSÈQUE

On est en présence d'une motivation intrinsèque lorsque l'individu s'engage dans une activité parce qu'il la trouve intéressante. Il ne s'attend pas à une récompense autre que l'activité elle-même (La Guardia, Ryan, Couchman, & Deci, 2000). L'activité est source de gratification, en apportant satisfaction et plaisir.

« J'utilise la moustiquaire parce que c'est important pour moi. »

L'individu connaît les bienfaits de l'utilisation de la moustiquaire et n'attend pas que quelqu'un d'autre le lui demande. Son utilisation de la moustiquaire est sans conditions si ce n'est le plaisir de l'utiliser.

**Figure 1:** Exemples en appui des types de motivation (perception des individus en rapport avec leur degré de motivation pour l'utilisation de la moustiquaire)



## SECTION 3 : CONDITIONS PRÉALABLES À L'UTILISATION DE LA THÉORIE

### 2.2 LA MOTIVATION EXTRINSÈQUE

Pour comprendre les facteurs qui influencent la motivation des individus à adopter un comportement, il est important d'observer un certain nombre de conditions. Dans le cas de l'utilisation de la moustiquaire imprégnée d'insecticide, les conditions nécessaires sont les suivantes :

- **Analyse du contexte socioculturel** : Il s'agit de mener une analyse de la situation au niveau local pour disposer d'informations sur la communauté, les us et coutumes, les rapports humains, les problèmes de santé, les besoins prioritaires des personnes concernées, les perceptions et représentations de la santé et du bien-être, les perceptions de la moustiquaire imprégnée, le taux d'utilisation, les raisons de l'utilisation ou de la non utilisation, etc. Ces informations seront importantes pour l'élaboration de la stratégie de communication à mettre en œuvre.
- **Disponibilité des MILDA** : Pour parler d'utilisation, il faut que le produit existe et qu'il y ait un problème avec son utilisation et son adoption par les populations.
- **Existence d'un plan de communication et de sensibilisation et disponibilité de ressources matérielles et financières** : Mettre en œuvre la stratégie de communication en s'appuyant sur ce plan pour toucher le maximum de ménages et d'individus en délivrant l'information sur la moustiquaire, sa contribution dans la lutte contre le paludisme, ce qu'est le paludisme, les moyens de prévention, le traitement et le rôle de la moustiquaire dans la prévention.
- **Disponibilité de ressources humaines compétentes pour mettre en œuvre les activités de communication** : Il est important d'utiliser du personnel qualifié ayant une expérience dans la mise en œuvre des activités de communication pour un changement de comportement. Pour ce faire, les agents itinérants de santé qui font déjà de la mobilisation sociale peuvent très bien jouer ce rôle s'ils reçoivent une formation sur les techniques de communication participative.

## SECTION 4 : PISTES D' ACTIONS POUVANT ÊTRE ENTREPRISES EN FONCTION DU DEGRÉ DE MOTIVATION

Face à ces différentes catégories de motivation pour l'utilisation de la moustiquaire, les suggestions suivantes peuvent renforcer la motivation des individus pour l'utilisation de la moustiquaire imprégnée. Il importe cependant de déployer une multitude d'actions afin de rejoindre le plus de personnes présentant des degrés variés de motivation.

### 4.1 CAS D'AMOTIVATION OU D'ABSENCE DE MOTIVATION

Pour les individus qui n'utilisent pas du tout la moustiquaire :

- Renforcer l'information sur le paludisme et la moustiquaire.
- Utiliser une variété d'arguments pour inciter les individus à dormir sous la moustiquaire.
- Faire des démonstrations de la bonne utilisation de la moustiquaire.
- Faire témoigner des personnes utilisant déjà correctement la moustiquaire.
- Mener des actions qui mettent les individus dans des situations de contraintes et de pression venant de l'extérieur.
- Mettre en place des stratégies de récompense des ménages et des individus.

## 4.2 CAS DE MOTIVATION EXTRINSÈQUE OU DE MOTIVATION INFLUENCÉE DE L'EXTÉRIEUR

Pour les individus qui ont déjà utilisé la moustiquaire, qui l'ont abandonnée ou qui ne l'utilisent plus systématiquement :

- Faire une recherche pour déterminer les causes de l'abandon, ou de la sous-utilisation de la moustiquaire.
- Mener une campagne d'information et de sensibilisation en adaptant les outils au public cible.
- Utiliser le paquet d'activités tout comme pour l'amotivation.

## 4.3 CAS DE MOTIVATION INTRINSÈQUE OU DE MOTIVATION VENANT DE L'INDIVIDU

Pour les individus qui utilisent déjà la moustiquaire et qui doivent l'utiliser pour toujours :

- Renforcer les connaissances des utilisateurs sur le paludisme, son vecteur, les coûts directs et indirects du paludisme, les moyens efficaces de prévention que sont la moustiquaire imprégnée, l'assainissement de l'environnement et du cadre de vie, etc.
- Relever les barrières et les préjugés qui peuvent influencer l'adoption définitive de la moustiquaire.
- Impliquer et faire participer les utilisateurs de la moustiquaire comme des relais.

## CONCLUSION

Il est important de noter que l'utilisation de la moustiquaire imprégnée d'insecticide dans le cadre de cette étude de cas n'est qu'un exemple pour mobiliser la théorie. Une autre problématique de santé (comme l'observance du traitement, le don de sang, l'utilisation des services de santé, l'hygiène alimentaire, l'adhésion aux mutuelles de santé, etc.) demandant un changement de comportement, aurait pu être utilisée. La théorie peut être appliquée à plusieurs autres problématiques de santé.

Le policy brief est issu d'une synthèse d'un rapport plus détaillé. Pour plus de détails, voir le rapport intitulé : **Comment améliorer l'utilisation des moustiquaires imprégnées d'insecticide au Burkina Faso : pistes d'action inspirées d'une théorie du changement de comportement, décembre 2013.** D'autres travaux sur le paludisme et la moustiquaire imprégnée d'insecticide peuvent être consultés sur le site web : <http://www.equitesante.org/equiteburkina/notes-de-politiques/>

## RÉFÉRENCES

- Blais, M., Lachance, L., Vallerand, R., Briere, N., & Riddle, A. (1993). The work motivation inventory. *Revue Quebécoise de Psychologie*, 14, 185-215.
- Deci, E. (1975). *Intrinsic motivation*. New York: Plenum Publishing Co.
- Deci, E. L., & Ryan, R. M. (2000). The "what" and "why" of goal pursuits: Human needs and the self-determination of behavior. *Psychological inquiry*, 11(4), 227-268.
- Deci, E. L., & Ryan, R. M. (2008). Facilitating optimal motivation and psychological well-being across life's domains. *Canadian Psychology/Psychologie canadienne*, 49(1), 14.
- La Guardia, J. G., Ryan, R. M., Couchman, C. E., & Deci, E. L. (2000). Within-person variation in security of attachment: a self-determination theory perspective on attachment, need fulfillment, and well-being. *Journal of personality and social psychology*, 79(3), 367.
- Ryan, R. M. (1995). Psychological needs and the facilitation of integrative processes. *Journal of personality*, 63(3), 397-427.
- Ryan, R. M., & Connell, J. P. (1989). Perceived locus of causality and internalization: examining reasons for acting in two domains. *Journal of personality and social psychology*, 57(5), 749.
- Ryan, R. M., & Deci, E. L. (2000). Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being. *American psychologist*, 55(1), 68.
- Seligman, M. E. (1975). *Helplessness: On depression, development, and death*. San Francisco: WH Freeman/Times Books/Henry Holt & Co.
- Sirima, S. B., Tiono, A. B., Konaté, A. T., Badolo, A., Traoré, A., Apollinaire, N., & Malick, L. (2012). Évaluation de la couverture de la population par les moustiquaires imprégnées d'insecticides après la campagne de distribution universelle en 2010 et Recours thérapeutiques pour les soins des épisodes fébriles chez les enfants de moins de 5 ans au Burkina Faso: Centre National de Recherche et de Formation sur le Paludisme.

## CONTACT

[www.equiperenard.ca](http://www.equiperenard.ca)

[www.equitesante.org](http://www.equitesante.org)

Telesphore Some :  
[courtier\\_sersap@hotmail.fr](mailto:courtier_sersap@hotmail.fr)

