



Le rapport « Understanding Family Engagement in Home Visiting » (comprendre l'engagement des familles dans les visites à domicile) synthétise les recherches sur les facteurs qui peuvent faciliter et limiter l'engagement des familles dans les programmes de visites à domicile pour la petite enfance.

7. La synthèse de la littérature sur l'engagement des familles dans les programmes de visites à domicile

Ces programmes visent à améliorer la santé des mères et des enfants, l'autosuffisance économique et le développement de l'enfant. La synthèse porte sur la sensibilisation, le recrutement, la rétention et la participation active, en identifiant les facteurs qui influencent l'engagement des familles et les stratégies permettant de surmonter les difficultés liées à l'engagement. Les conclusions soulignent l'importance de la souplesse du programme, d'un soutien personnalisé et de relations solides entre les familles et les visiteurs à domicile pour améliorer la rétention et l'engagement.

1. Les raisons de la baisse du taux de rétention :

- **Décalage entre les attentes** : Les familles qui estimaient que le programme ne répondait pas à leurs attentes ou ne répondait pas à leurs besoins immédiats étaient plus susceptibles d'abandonner le programme.
- **Les circonstances de la vie** : Des bouleversements dans la situation familiale, comme un emploi ou un déménagement, ont fait en sorte qu'il était difficile pour les familles de continuer à participer au programme.
- **Les relations négatives avec les visiteurs à domicile** : Un manque de confiance ou un malaise à l'égard de la personne qui se présentait lors de la visite à domicile pouvait mener à un désengagement.

2. Les éléments favorisant la rétention :

- **Relations de confiance** : Une relation de soutien et de confiance entre les familles et les visiteurs à domicile a été un facteur déterminant pour la rétention des familles.
- **Souplesse dans la prestation des services** : Les programmes qui offraient des horaires, des lieux de visite et des contenus souples ont mieux réussi à garder les familles engagées.
- **Un contenu adapté** : Les programmes qui étaient adaptés aux besoins culturels et linguistiques uniques des familles ont obtenu un taux de rétention plus élevé.

3. Les stratégies et les recommandations de pratiques exemplaires :

Les stratégies qui ont réussi :

- **Approche souple et axée sur la famille** : Les programmes qui ont permis aux familles de choisir la fréquence, la durée et le lieu des visites ont vu leur taux de rétention s'améliorer.
- **De solides relations avec les visiteurs à domicile** : Les programmes qui se sont concentrés sur l'établissement d'une relation de confiance entre les visiteurs à domicile et les familles ont contribué à améliorer l'engagement.
- **Adaptation aux besoins des familles** : Les programmes de visites à domicile qui ont répondu aux besoins et aux attentes particulières des familles, notamment en ce qui concerne le développement de l'enfant et la santé mentale, ont permis de maintenir l'engagement des familles plus longtemps.

Les stratégies qui ont échoué :

- **Programmes rigides** : Les programmes qui étaient rigides dans leur prestation de services ou qui ne s'adaptaient pas aux circonstances familiales (par exemple, déménagements ou conflits d'horaires) ont connu des taux d'abandon plus élevés.
- **Un travail de proximité limité** : Les programmes dans lesquels des relances actives n'ont pas été faites auprès des familles qui ont manqué un rendez-vous ou qui ont vécu un bouleversement dans leur vie ont vu leur taux de rétention diminuer.

Hiérarchisation des résultats :

Les éléments les plus pertinents en matière de rétention dans le cadre de l'accompagnement financier, en particulier pour les Canadiennes et les Canadiens ayant un faible revenu, sont les suivants :

- 1. Souplesse dans la mise en œuvre du programme :** Les programmes qui offrent une certaine souplesse sur le plan des horaires et du contenu parviennent mieux à maintenir l'engagement des familles. Cet aspect est crucial pour les familles dont les horaires sont imprévisibles ou qui ont d'autres obligations.
- 2. Créer un climat de confiance et des relations :** La confiance entre les familles et les personnes qui effectuent les visites à domicile est essentielle. Les visiteurs à domicile qui font preuve d'empathie, de sensibilité culturelle et de soutien favorisent des relations plus solides, se traduisant par un meilleur taux de rétention.
- 3. Adapter les services aux besoins individuels :** Les programmes qui offrent un contenu pertinent sur le plan culturel et accessible sur le plan linguistique et dont les services sont adaptés aux défis particuliers auxquels sont confrontées les familles obtiennent de meilleurs résultats.

Contexte des pratiques exemplaires :

- **La souplesse et la réactivité :** Le facteur déterminant d'un bon taux de rétention est la capacité d'adaptation des programmes selon l'évolution des besoins et des défis des familles. Les programmes qui offrent des horaires souples, un contenu personnalisé et un suivi conséquent contribuent plus efficacement à un meilleur taux de rétention.
- **Un engagement fondé sur la confiance :** La relation entre les visiteurs à domicile et les familles est essentielle. Les visiteurs à domicile qui établissent une relation de confiance, qui offrent un soutien émotionnel et qui adaptent les services aux besoins de chaque famille augmentent la probabilité qu'elle s'engage à long terme.