

Compte-rendu

Atelier sur le changement de comportement



MOTEL ANOSY

Jeudi 17 novembre 2022

COMPTE-RENDU

ATELIER SUR LE CHANGEMENT DE COMPORTEMENTS

Date : 17 novembre 2022

Heure : 09h-17h

Durée : 8 heures

Lieu : Motel Anosy

Objet : Atelier sur le changement de comportement

Participants :

Cf fiche de présence

Déroulement :

- **Accueil des participants**
- **Mots d'introduction**
- **Ordre du jour**
 1. Politique ou stratégie nationale sur le changement de comportement
 2. Communication pour le changement social et marketing social
 3. Défis liés au changement de comportement
 4. Présentation de l'ATPC
 5. Encourager l'adoption des bonnes pratiques en EAH
 6. Utilisation d'une combinaison d'approches
 7. RANAS, un outil pour mieux cibler les interventions visant un changement de comportement
 8. Travaux de groupes et restitution

Madame BEAUMOND Garance, chargée d'Appui au Ran'Eau, a joué le rôle de modératrice lors de l'atelier.

Mots d'Introduction

- Le Directeur Exécutif de l'ONG Ran'Eau, Monsieur RASOLOFO Patrick, inaugure l'atelier en présentant brièvement le réseau d'acteurs qu'est l'ONG. Il poursuit son discours en remerciant tous les intervenants, les participants, et les acteurs qui ont sollicité Ran'Eau pour la mise en place de cet atelier. Il exprime sa reconnaissance envers HELVETAS, initiateur de l'atelier du jour. Il met en exergue l'objectif des échanges : apprendre des processus et méthodes utilisées concernant les changements de comportements, et questionner sur les pratiques. Il termine son discours en invitant les participants à contribuer dans les échanges de la journée.
- La Directrice de la Promotion de l'Hygiène, Madame RAMAHERISON Zo Aina Angelica, prend la parole pour exprimer sa reconnaissance envers les acteurs, pour leurs présences et contributions à l'atelier du jour. Il s'agit d'un atelier d'une grande importance, car il promeut les CSC dans l'EAH. Elle rappelle ensuite le programme Madagascar MADIO qui vise l'adoption du lavage des mains avec du savon par 90% de la population malgache, en 2025. Pour atteindre cet objectif, les moyens utilisés sont : la diminution des comportements à risque et la promotion des bons comportements. Elle conscientise sur la difficulté du changement des habitudes, et incite les acteurs à prendre part activement aux échanges, en considérant la diversité des profils professionnels et expériences des participants. Elle présente l'opportunité de capitalisation des bonnes pratiques via l'atelier, en considération de la suite des approches déjà utilisées : pérennisation et maintien des bonnes pratiques. Sur ces mots, elle annonce officiellement l'ouverture de l'atelier.

1. Politique ou stratégie nationale sur le changement de comportement

Docteur ANDRIAMANANTENA Rija du Ministère de la Santé Publique a commencé sa présentation par une analyse situationnelle. Celle-ci rassemble les informations sur les problèmes, la gravité, les causes, le contexte général, et les facteurs empêchant ou favorisant l'adoption d'un nouveau comportement. Cela est illustré par l'exemple des maladies diarrhéiques, sujet d'un million de consultation par an, et troisième cause de consultation dans les Centres de Santé de Base. Cette maladie est liée à un accès limité à l'eau potable, et les mauvaises pratiques en EAH en lien avec une malnutrition chronique, et affectant les enfants.



Figure 1: Présentation du MinSan-P

Après une analyse contextuelle, une analyse causale est nécessaire. En considération du même exemple – diarrhée –, la rareté et la difficulté d'accès à des sources d'eau, les normes socioculturelles, les coutumes et les problèmes d'accessibilités sont des barrières identifiées à l'adoption des bons comportements. Sur cette deuxième analyse, trois niveaux sont perceptibles : immédiates (faible perception du risque), sous-jacentes (accès limité aux infrastructures), et profondes (causes religieuses). Une fois l'analyse causale effectuée, une analyse des canaux de communication est nécessaire.

Afin d'obtenir un changement de comportement, il nous faut avoir une vision, analyser les publics cibles et fixer un objectif de communication. Vient ensuite l'élaboration du plan d'intervention du concept de la promesse et concept du slogan, en identifiant les différents types de canaux pour faire passer le message. Afin de maintenir le changement, la dernière étape est le suivi-évaluation.

Pour plus d'informations sur la présentation, les slides sont en pièce-jointe de ce présent compte-rendu.

2. Communication pour le changement social et marketing social

Madame RAHARIMALALA Ravaka, Responsable Marketing au sein du GRET, a présenté la méthodologie de travail de l'ONG concernant la santé publique : Communication Sociale sur le Changement de Comportement (CSCC). Les interventions ont commencé par les cibles et les acteurs locaux, suivis des établissements publics. Les structures locales telles que les gestionnaires d'eau, les gérants des stations, etc. ont également fait l'objet d'un appui pour une adoption et un maintien du bon comportement. La stratégie adoptée est l'identification des cibles : les acteurs, les activités et les messages à transmettre, dans le but d'une appropriation et de la pérennisation de l'adoption du nouveau comportement.

Dans le processus de transmission d'un nouveau comportement, le GRET promeut le marketing social en Eau, Hygiène et Assainissement. Il se base sur les besoins des consommateurs – une problématique sociale tel un non accès à l'eau potable – adaptés à une réelle nécessité de santé public. Les produits sont ensuite commercialisés à un prix adapté, en fonction du pouvoir d'achat du public cible vulnérable.

Les présentations sur le sujet se trouvent en pièce-jointe de ce présent compte-rendu.



Figure 2: Présentation du GRET

Questions/Réponses/Remarques

Y-a-t-il des activités commerciales autour des blocs sanitaires ?

⇒ Comme il s'agit d'une activité commerciale, cela touche d'un sens la rentabilité. Une délégation de service auprès des privés est visible.

Remarques :

- Réfléchir à la solution de pérennisation – de rendre durable les changements de comportements – sont pertinentes. Effectivement, des villes ont été certifiées ODFAL (Zéro Défécation à l'Air Libre) mais sont tout de même retournées à leurs mauvaises habitudes.
- Dans le domaine du changement de comportement, il est bien de choisir les mots utilisés avec soin. Il est donc proposé d'opter pour les termes "groupe" ou "participants", au lieu de "groupes cibles", car il faut inclure la communauté dans la réflexion. Il faut impliquer la communauté, inciter la communauté à participer à la recherche de solutions.

En combien de temps avez-vous pu atteindre les 10 000 villages disposant de latrines hygiéniques ?

⇒ En 5 ans environ. Il faut noter que cela ne sous-entend pas la gratuité.

A part le CSCC, y a-t-il d'autres campagnes que vous avez menées ? Le passage entre la communication et le marketing prend combien de temps ? Y a-t-il un moment opportun pour passer de la communication au marketing ? Vous avez parlé de dialogue communautaire, pouvez-vous donner des exemples ?

- ⇒ Il s'agit d'une approche de communication, un espace d'échanges entre les membres d'une communauté, pour identifier les problèmes de comportement.

3. Défis liés au changement de comportement

Madame SAINT-PE Ophélie, membre de l'équipe exécutive au sein de l'ONG Ran'Eau, a présenté les défis liés au changement de comportement. Elle a commencé par définir le changement de comportement, comme étant un processus dont l'objectif est de faire adopter de manière durable des comportements jugés positifs à des individus / communautés / sociétés. Elle a rappelé l'historique du changement de comportement à Madagascar, et propose des réponses à deux questions : comment enclencher le processus, et comment le maintenir ? Elle a terminé son intervention par poser les 3 problématiques qui guideront la journée d'échanges :

- Quelles actions mettre en place pour assurer la durabilité du nouveau comportement ?
- Comment mesurer le changement de comportement pour pouvoir se retirer sans crainte ?
- Comment savoir si le changement a bien été déclenché par le projet de développement, et pas par d'autres facteurs ?

Les présentations sur cette partie se trouvent en pièce-jointe de ce présent compte-rendu.



Figure 3: Présentation de l'ONG Ran'Ea

Questions/Réponses/Remarques

Remarques :

- Le niveau d'instruction n'est pas vraiment un facteur entrant en jeu dans les changements de comportements. La connaissance n'est pas nécessairement déterminante. Toutefois, la connaissance peut être importante en ce qui concerne l'hygiène menstruelle.
- Il faut élargir le panel des comportements EAH à promouvoir. Par exemple, parmi les comportements EAH à promouvoir :
 - Être connecté aux services d'eau améliorée

- Payer à temps les services d'eau
- Sécuriser les ressources en eau
- Aussi, dans le cadre du modèle Assainissement Total Piloté par la Communauté (ATPC), le manque de financements n'est pas un problème, car c'est la population qui est impliquée dans le changement.
- L'hygiène nutritionnelle fait partie des thèmes de changement de comportement promu par le projet RANOWASH
- L'approche formative doit être rajoutée dans les facteurs influents.
- Le changement de comportement au niveau de l'hygiène des ustensiles –les bidons jaunes– est également nécessaire
- Le modèle ATPC a vraiment besoin du fihavanana, car cela peut faire émerger les liens de solidarité
- Les acteurs n'ont pas la mainmise sur le facteur économique et sur le facteur politique.
- Il faudrait une approche intersectorielle du changement de comportement en EAH. En effet, un changement peut être lié à l'agriculture (ex : comment cultiver sans eau ?).
- Il y a d'autres secteurs qui ne sont pas WASH mais qui peuvent / doivent être intégrés.
- Experts Solidaires travaillent actuellement sur un projet de gestion de déchet. Ils veulent mettre en place une méthode de changement comportement, basée sur la fierté et l'estime de soi. Une stratégie de compétition entre les fokontany se veut être adoptée. La question réside dans le comment de la démarche, la motivation des populations à participer aux réunions, et l'initiation des communautés à participer au changement de comportement.
- Le service EAH n'est qu'un service en aval de l'action de protection des bassins versants et des écosystèmes. Il faut avoir cette idée afin de faire la sensibilisation de protéger de tout ce qui est en amont : les bassins versants, les forêts, etc. car il n'y a pas ces services là sans ces actions. D'où la pertinence des approches intégrées.

4. Présentation de l'ATPC

Docteur RAZAFIMANANTSOA Nelson Rahezah, de Medical Care Development – Global Health (MCD-GH) a présenté le changement de comportement collectif à travers l'approche Assainissement Total Piloté par la Communauté (ATPC). Il a rappelé que MCD-GH est l'ancien Medical Care Development International (MCDI). La dénomination a été mis à jour.

L'intervention de MCD-GH utilisant l'approche ATPC a commencé en 2010. Il a été identifié que les approches antérieures n'ont pas été efficaces. Etant donné que la vision du MCD-GH est « Madagascar, un pays modèle sans défécation à l'air libre », les interventions menées ont pour objectif d'éliminer la Défécation à l'Air Libre (DAL) et améliorer l'accès de la population (surtout pauvre et vulnérable) aux infrastructures d'assainissement adéquates.

L'ATPC a pour but de déclencher les populations locales, grâce aux sentiments de dégoûts notamment, afin qu'elles cherchent par elles-mêmes des solutions viables et durables à la DAL pour devenir 'Fin de la DAL' (FDAL).



Figure 4: Présentation du MCD GH

La présentation sur l'ATPC est en pièce-jointe de ce présent compte-rendu.

Encourager l'adoption des bonnes pratiques en EAH

Madame RAHERIJAONA Irène a représenté Water and Sanitation for Urban Poor (WSUP). Elle rappelle que WSUP est une organisation à but non lucratif, dont l'objectif est de faire profiter à des millions de personnes n'ayant pas accès à l'eau et à l'assainissement, des appuis et aides.

Dans le cadre de l'encouragement des adoptions des bonnes pratiques en EAH ; cinq objectifs stratégiques ont été fixés : développement intégré en milieu urbain, renforcement des fournisseurs de services, développement de partenariats, politique et régulation efficaces et mise à l'échelle des acquis. Pour atteindre ces objectifs, des sensibilisations sont menées, des journées mondiales sont célébrées, et des acteurs se sont mobilisés. Des questions, recommandations et bonnes pratiques en sont ressorties.



Figure 5: Présentation de WSUP

Les présentations effectuées à ce sujet sont en pièce-jointe de ce présent compte-rendu.

5. Utilisation d'une combinaison d'approche

Madame RAMAMONJISOA Andoa a commencé son intervention par un résumé du projet RANOWASH. Elle montre ensuite les approches de renforcement du système WASH (les 9 building blocks).

Six (6) comportements sains sont promus par RANOWASH : utilisation de latrine, utilisation de l'eau potable, le lavage des mains avec du savon, le respect de l'hygiène alimentaire, le respect de l'hygiène menstruelle, la prise de responsabilité par l'homme et la femme. Pour développer ces concepts, une stratégie se concentrant sur les déterminants comportementaux au niveau des communautés et ménages a été suivie. Deux approches ont également été développées : le Grow-Up Sticker ou Mamiratra, et l'approche VSLA ou Village Savings and Loans Association. Le secteur privé et les institutions ont également été appuyés en EAH.

Pour en savoir plus, le PowerPoint de la présentation se trouve en fichier attaché à ce présent compte rendu.



Figure 6: Présentation de Water Aid

Questions/Réponses/Remarques

Comment avez-vous fait pour trouver des personnes motivées ? Comment avez-vous motivé les OSC ? Y-a-t-il des indemnités ? Si oui, comment assurer la pérennité ?

- Dans le cadre du projet RANOWASH :
 - Les acteurs choisis ne sont pas payés. Ce sont des acteurs bénévoles et volontaires, mais la commune est encouragée à intégrer et considérer l'aspect d'indemnisation de déplacements. Les promoteurs locaux, quant à eux, vendent les produits des fournisseurs WASH et obtiennent un pourcentage de vente.
 - L'initiative est de faire une étude pour la pérennité des services WASH au niveau des institutions, avec MCD GH, WSUP, USAID Accès, etc. Après les descentes sur le terrain, un atelier de restitution sera organisé ;
- L'émergence des personnes motivées se voit au niveau des communautés. Ce ne sont ni des gens choisis, ni élus, mais des personnes qui répondent aux déclenchements – dynamisme, persuasion, motivation – au niveau de la communauté. Leurs convictions de vouloir arrêter la défécation à l'air libre aident dans l'identification. Des responsabilités

leurs sont conviés. Aucune motivation spécifique ne leur est donnée : ils travaillent pour leurs familles, voisins, communautés et villages. Lorsqu'ils seront invités à travailler pour d'autres communes, des indemnités de déplacement leur sont donnés. Des déclenchements institutionnels sont menés pour que les institutions soient modèles.

Presque la totalité (80%) des territoires malgaches ont été déclenchés par une approche « Community-Lead Total Sanitation » (CLTS, en français : ATPC). Toutefois, le taux de 0 défécation à l'air libre ou ODF n'atteint pas les 50%. La CLTS n'est donc pas une fin, mais un début. Il s'agit de la première étape, suivie de la conscientisation des villageois, de la construction des latrines, etc. Les documents sur les stratégies de CLTS seront partagés.

Comment s'est déroulé le CLTS en milieu urbain, et est-ce une stratégie à perpétuer ?

La mise en place de CLTS en milieu urbain, dans les bas quartiers, est en cour de discussion.

Recommandation : Serait-il possible d'avoir des méthodes de déclenchements pour les enfants, par réunion des membres de la communauté ? Il faudrait développer l'approche des enfants et des jeunes. Comment valoriser l'approche par les pairs ? « Comportements sains » et non bons. Partage de documents sollicité.

Toutes les personnes sans exception sont présentes durant les déclenchements/réunions/etc. Les enfants peuvent également servir dans le déclenchement des adultes. Dans toutes les circonstances, ils sont impliqués en profondeur.

Dans les étapes de l'ATPC, à quel moment vous planifier la stratégie post-ODF, les motivations, les barrières des participants de la communauté ? Est-ce que le réel besoin des gens sont ressentis ? Comment les membres de la communauté peuvent mesurer eux-mêmes les changements sans le projet ? Qui peut jouer le rôle de facilitateur ?

Les moments opportuns se trouvent dans toutes les étapes. Le renforcement des résultats va ensuite vers le continuum CLTS. Pour illustration, la résilience des infrastructures se prévoit dès la construction. Aussi, les moments de récolte – moments où la population n'a pas de difficulté financière - est profitée pour lancer les Village Savings and Loan Association (VSLA) ou les Associations Villageoises d'épargne et de crédit.

L'identification des facilitateurs s'effectue durant les réunions de déclenchement. La motivation naturelle –le travail pour la famille et les voisins – est utilisée dans l'identification des facilitateurs.

6. RANAS, un outil pour mieux cibler les interventions visant un changement de comportement

Monsieur Nicolas MORAND, de Helvetas a présenté l'outil RANAS : Risque, Attitude, Norme, Aptitude, Autorégulation.

RANAS est une méthodologie développée pour le développement et l'évaluation de stratégies visant un changement de comportement. Cette méthodologie permet d'identifier les facteurs qui influence un comportement spécifique dans une population donnée.

Selon la méthodologie RANAS, il est possible de diviser les facteurs de comportement en 5 groupes : Risques, Attitude, Norme, Aptitude et Autorégulation. A travers une série d'entretiens et d'enquêtes, les utilisateurs de la méthodologie peuvent identifier les points de blocage de changement de comportement afin de cibler les actions.

En fin de présentation, Nicolas a parlé du lien entre Helvetas et SABC de One Drop, pour une utilisation de l'art social.



Figure 7: Présentation de HELVETAS

La présentation sur l'outil RANAS est en fichier attaché de ce présent compte-rendu.

Questions/Réponses/Remarques

Par rapport aux étapes réalisées : étape 6 conception de la stratégie de communication. Les actions qui déduisent des étapes peuvent ne pas être une communication.

Sensibilisation, donc un groupement d'intervention.

Comment l'ABC se traduit sur l'approche RANAS ?

Recherche pour définir l'intervention d'art social. RANAS complète l'analyse des facteurs psychologiques. L'interprétation et l'explication sont délicates. Par exemple, trouver une manière de convaincre la société à se laver les mains : ne pas toujours parler des risques, mais des bénéfiques (comment faire un Tippy Tap, la bonne odeur des mains après le lavage, etc.).

Depuis l'enquête de base jusqu'à la conception des outils, combien de temps s'est écoulé, et à quelle échelle ?

2 à 3 mois pour la stratégie : formation RANAS, conception du questionnaire, traduction en langue local – les mots clés – donc l'enquêteur peut formaliser les choses comme il le sent. Enquête de terrain 4 semaines, 1 mois de traitement, et un atelier.

Comment tenir compte de l'évolution des comportements dans les études ? Comment adapter la stratégie qui en sort ?

Des enquêtes spécifiques sur des zones peuvent être menées.

7. Travaux de groupes et restitution

L'assistance a été divisé en trois groupe pour travailler sur trois titres différentes.

- **Les défis dans un changement de comportement**
- **Comment mesurer le changement de comportement ?**
- **Comment pérenniser le changement de comportement ?**

GROUPE 1 : Les défis dans un changement de comportement

Quels défis ont été rencontrés par les acteurs en début de projet ?

Au niveau du changement, les difficultés résident sur :

- Le choix de la méthodologie à appliquer
- La compréhension des méthodes/techniques de changement de comportement
- La prise en compte des tabous
- L'harmonisation de la motivation des agents locaux
- Le coût et la durée des études

Au niveau des communautés, les obstacles sont :

- L'expression de la communauté sur son besoin de changement de comportement
- L'intervention en assainissement et hygiène difficile car la première attente est l'accès à l'eau ou l'insécurité alimentaire
- Se limiter à peu de comportements clés pour ne pas se disperser
- Limiter les groupes cibles

Quels défis ont été rencontrés par les acteurs en cours et fin de projet ?

Au niveau des acteurs du changement :

- Sous-estimation du temps nécessaire à la réalisation des activités
- Durée d'inculcation du nouveau comportement plus long
- Adaptation aux contextes locales

Au niveau des communautés :

- Motivation des leaders du changement post projet, et poursuite des engagements
- Transmission des responsabilités à un groupe local
- Ne pas faire des indemnités, une source de motivation

GROUPE 2 : Comment assurer la durabilité du changement de comportement ?

- Responsabiliser l'Etat
- Inscrire dans la politique au niveau national
- Favoriser l'approche multisectorielle
- Plaidoyer auprès des décideurs
- Plaidoyer au niveau de la société civile
- Déclenchement institutionnel
- Stratégie nationale déclinée à tous les niveaux avec des responsables
- Inscrire et appliquer les réglementations
- Valoriser les rôles des agents communautaires dans les fokontany
- Impliquer le secteur privé
- Assurer la disponibilité des produits et services WASH
- Promouvoir les VSLA et les AGR
- Promouvoir l'entrepreneuriat
- Instaurer la discipline et intégrer le WASH dans les programmes scolaires (éducation civique, sciences naturelles, ...)

GROUPE 3 : Comment mesurer le changement de comportement ?

Une fois les comportements sains identifiés et sensibilisés, des indicateurs qualitatifs et quantitatifs peuvent permettre de mesurer le changement. Les indicateurs qualitatifs sont l'existence d'infrastructure/équipements, l'utilisation de ces infrastructures, et la normalisation. Les indicateurs quantitatifs peuvent être mesurés sur plusieurs échelles – ménages, villages, fokontany, communes, district, institutions, etc. – par l'intermédiaire d'outils comme le Grow Up Sticker. Il est à noter que la mesure est soit totale, soit nulle. Comme pour les ODF, - soit une commune est ODF ou pas -, soit un fokontany/village change de comportement, soit non.

Une fois les restitutions terminées, Monsieur Nicolas MORAND a clôturé l'atelier en remerciant tous les participants pour les riches échanges de la journée.

Compte-rendu Visite d'échanges



SABOTSY ANJIRO

Vendredi 18 novembre 2022

COMPTE-RENDU

VISITE D'ÉCHANGES SUR LE CHANGEMENT DE COMPORTEMENT

Date : 18 novembre 2022

Heure : 10h-13h

Durée : 3 heures

Lieu : Sabotsy Anjiro

Objet : Visite d'échanges sur le changement de comportement dans une commune d'intervention du projet RANOWASH

Participants :

Cf fiche de présence

Déroulement :

- **Accueil des participants**
- **Ordre du jour**
 1. Mots de bienvenue du Maire
 2. Visite groupe 1
 3. Visite groupe 2
 4. Visite groupe 3

La visite d'échange s'est déroulée à Sabotsy Anjiro, dans la région Alaotra Mangoro. Il s'agit d'une zone d'intervention du projet RANOWASH, dans laquelle les approches Grow-Up Stickers / Mimiratra et les groupes VSLA sont visibles.

1. Mots de bienvenue du Maire de Sabotsy Anjiro

Les participants aux visites techniques se sont présentés en faisant un tour de la salle. Le Maire a ensuite exprimé sa reconnaissance pour la venue des visiteurs, tant pour ceux qui ont déjà travaillé avec la commune comme Action Contre la Faim et l'ONG Gret, que les nouveaux venus. Il souhaite la bienvenue à tous les acteurs, et invite les intervenants à participer aux échanges, notamment en questions /réponses, ou remarques de leur part.

Questions/Réponses/Remarques

**Comment fonctionne l'ATEAH (Agent Technique en Eau, Assainissement et Hygiène) ?
Comment avez-vous recruté l'ATEAH ? S'agit-il d'un service ou d'une personne ?**

Cela fait maintenant quatre ou cinq ans que le ATEAH travaille dans la commune. Comme la commune est consciente du manque de spécialiste au niveau local, le critère demandé est d'avoir au minimum le baccalauréat. L'actuel ATEAH a un Bac+2, mais pas dans la filière eau. Son dossier a ensuite été présenté au porteur de projet et il a reçu plusieurs formations. Il est actuellement largement qualifié pour le poste.

Il est à noter que deux (02) modes de gestion sont visibles dans la commune : une gestion communautaire, et une délégation de service à une entreprise. Ces deux (02) modèles sont sous l'appui de l'ATEAH. Il est également responsable des animations et des sensibilisations aux cotisations.

L'ATEAH s'occupe-t-il des services en Assainissement et Hygiène ?

La majorité (70%) des activités sont reliés à l'eau, mais quand le besoin se présente, l'ATEAH peut également appuyer sur l'assainissement et l'hygiène.

N'y a-t-il qu'un seul ATEAH ?

Oui, pour l'instant un seul ATEAH travaille pour la commune, pour faute de moyen.

Comment payer-vous l'ATEAH ?

Comme les lois le demandent, la commune est le premier responsable/le maître d'ouvrage, donc il s'occupe du paiement de l'ATEAH.

L'ATEAH s'occupe-t-il de la préservation des ressources ?

Cela dépend du modèle de gestion. Dans la délégation de service – l'entreprise –, le gestionnaire s'occupe de la préservation des ressources, comme les reboisements. Par contre, dans la gestion communautaire, le fokonolona s'occupe de la sauvegarde des ressources en eau.

Quelles sont les problèmes auxquelles vous avez eu à faire face ?

Le « doro tanety » ou feu de brousse est la difficulté à laquelle la commune fait face. Même si la lutte s'avère difficile, la commune essaie d'élaborer des décrets communaux exprimant l'interdiction de la fréquentation de la périphérie autour des ressources, tous les ans.

Avez-vous un Plan Communal de Développement en Eau Assainissement et Hygiène ou PCDEAH, comment l'avez-vous élaboré ?

Oui, la commune a un PCDEAH récent, élaboré sous l'appui du RANOWASH.

Comment est la situation générale de la commune en terme d'assainissement et hygiène ?

En terme d'eau, la situation communale est plutôt bonne. Il en est de même pour l'hygiène, comme le lavage des mains avec du savon. Toutefois, les animations sur les déchets – assainissement – se font rares, et la commune a besoin de plus de sensibilisation.

Le gestionnaire possède-t-il un cahier de charge ? Si oui, par qui est-il suivi ?

Oui, le cahier de charge est suivi par l'ATEAH. Toutefois, l'application des règlements doit être suivie de plus près.

Quelle est la différence entre les deux types de gestions ? Comment harmonisez-vous la société en terme de différence de tarif, ou autres ?

Dans la gestion communautaire, il s'agit d'une cotisation de 1000Ar par mois. En ce qui concerne la gestion par l'entreprise, l'eau est tarifé par litre. Malgré la différence de tarif, aucun conflit n'est présent au niveau des communautés. Le conflit auquel la commune a eu à faire face était la mise en place du paiement par litre. Cela est toutefois résolu actuellement.

Comment avez-vous choisi les systèmes qui seront dirigés par l'entreprise ?

En 2016 le MEAH est venu, et a constaté que quelques systèmes étaient totalement non fonctionnels. Les entretiens n'ont pas été menés par la population, par faute de moyen. La commune ne peut pas réhabiliter les réseaux. Water Aid a donc proposé de réhabiliter les réseaux, sous la condition que la gestion et la maintenance des infrastructures soient effectués par une entreprise, et non une gestion communautaire.

Les gestionnaires communautaires n'ont-ils jamais considéré comme option d'augmenter le prix des cotisations pour être en mesure de réhabiliter les réseaux dégradés ?

La nécessité de la hausse des cotisations est ressentie, mais l'obstacle réside dans la sensibilisation.

En cas de panne, les ménages n'ont-ils pas de puits traditionnels ?

Très peu de ménage dispose de puits.

Quelle(s) différence(s) ressentez-vous entre la commune avant et après le projet ?

Le projet a engendré les changements de comportement. Avant le projet, les entretiens n'ont pas été très valorisés par les habitants. Après que RANOWASH ait instauré les infrastructures, la population a été sensibilisée sur l'importance de l'entretien et de la maintenance des ouvrages.

Qu'en est-il de l'adoption des bons comportements, tels que le lavage des mains avec le savon, l'utilisation des serviettes hygiéniques lavables ?

La commune fait partie des communes gagnantes des prix d'hygiène lors du covid-19. En ce qui concerne l'hygiène menstruelle, la commune n'est pas au courant.

La commune Sabotsy Anjiro est-elle une commune ODF ?

Certains fokontany sont très isolés et ne sont pas encore ODF.

Chaque fokontany possède-t-il une source ?

Au moins, un fokontany a une source.

Comment pensez-vous lutter contre l'éparpillement des déchets ?

La commune va mettre à disposition des fokontany, des bacs à ordures. Le problème qui reste à résoudre est la distance entre le foyer et les ces-derniers.

Rencontrez-vous des problèmes dans le recouvrement des cotisations ?

Les cotisations ne sont pas toujours recouvertes à 100%.

Toutes les questions sur la gestion des infrastructures seront posées lors de la visite du gestionnaire par le groupe 3.

Le groupe s'est ensuite divisé en trois pour effectuer trois différentes visites.



Figure 8: Vue de la commune de Sabotsy Anjiro

1. Visite du groupe 1

Visite de trois ménages « modèles »

Le groupe 1 a effectué la visite de trois différents ménages « modèles », les Tokantrano Mamiratra.

La notion de ménage modèle ou de Tokantrano Mamiratra repose sur cinq comportements clés liés à l'Eau, l'Assainissement et l'Hygiène. Ces comportements, dont l'acquisition est symbolisée par un nouveau sticker qui, quand complet, représente une fleur, sont les suivants :

1. L'utilisation d'eau propre
2. L'Hygiène dans la cuisine et dans le ménage
3. L'Hygiène corporelle, notamment l'utilisation de savon lors du lavage de main
4. La présence d'une latrine aux normes (flyproof) dans le ménage et son utilisation
5. L'Hygiène menstruelle



Figure 9: Grow-up sticker affiché dans un ménage "modèle"

Water Aid, le membre du consortium de RanoWash présent dans la région, travaillait avec des « agents promoteurs » sur l'activité Tokantrano Mamiratra. Ces agents promoteurs sont volontaires, ils participent aux activités de sensibilisation et appuient les ménages de leur village pour améliorer la situation d'eau, d'assainissement et d'hygiène pour toutes et tous. Les volontaires reçoivent cependant des indemnités lors des formations auxquelles ils assistent. Ainsi, Water Aid a formé un agent promoteur dans chaque fokontany qui est appuyé par les agents communautaires.

Aujourd'hui, dans l'anticipation du retrait de Water Aid, la fin du projet RanoWash étant prévue pour juin 2023, SAG FJKM a pris le relais du projet et de la gestion des agents promoteurs.

La personne sensée accueillir le groupe dans le premier ménage n'était malheureusement pas présente. Ceci a permis de souligner qu'au sein de ce ménage « modèle », les activités n'ont concernés qu'une seule personne. En effet, les autres membres du ménage présent lors de la visite n'ont pas pu répondre aux questions du groupe. Ceci permet donc une réflexion autour de la meilleure intégration de tous les membres du ménage pour de prochains projets.

2. Visite du groupe 2

Entretien avec un groupe VSLA

L'échange avec le groupe VSLA « VOAMAMI (Groupe d'Épargne Communautaire) » s'est déroulée en deux parties : en premier lieu un partage d'expérience des membres présents et ensuite une visite de points d'eau et latrines obtenus via le VSLA. L'entretien ne s'est pas fait uniquement avec les membres du groupe VSLA gagnant du concours mais avec d'autres VSLA présents ce jour. L'échange a été enrichissante car les participants ont pu connaître la réalité du groupe VSLA : défi et caractéristique. Le défi principal est de convaincre les villages n'ayant pas accès à l'eau à adhérer à l'association. Actuellement, le groupe VSLA englobe 72 branchements privés et 12 branchements sociaux avec une cotisation annuelle de 3 800 Ariary par abonné. Financièrement, le VSLA se porte bien comme le montre leur financement de 2 000 000 Ariary pour le branchement au réseau d'AEP d'un village jamais desservi auparavant. A part la vente des DSP, qui est en stagnation en ce moment, le groupe possède une pépinière avec différentes jeunes pousses de fruits destinés à la vente. Les profits sont versés dans la caisse.

Questions/Réponses

Combien coûte un branchement privé (BP) ?

Cela dépend de l'emplacement du ménage ou village par rapport à la conduite principale. Au minimum, cela coûte 200 000 Ariary.

Comment avez-vous fait pour convaincre les villageois d'acquiescer un BP ?

Deux arguments sont utilisés : aspect santé et aspect temps. La récente infection de bilharziose est un poids. Pour l'aspect temps, l'argument du gain de temps est avancé. Pour appuyer ces propos, l'association est accompagnée d'un villageois ayant acquis un BP en guise de témoignage sur les avantages d'un BP.



Figure 10 Visite avec le constructeur de DSP

Est-ce-que les membres des groupes VSLA présents ont tous accès à l'eau potable ?

Oui parmi les 30 membres 10 ménages ont un BP et 20 sont connectés grâce à un branchement social (BS). Les BS sont promus pour faciliter le paiement, et le prix de l'eau à ces points d'eau est moins cher.

Au niveau des BS, par rapport à la facture en eau, y-a-t-il un conflit entre les ménages concernant la répartition de la consommation en eau ?

Non il n'y a pas de conflits, les ménages s'entendent sur la gestion (qui garde le point d'eau et l'argent et qui paye la facture). Au niveau de l'association, les abonnés paient le bidon de 20 litres à 50 Ariary. Avant le paiement, la facture doit être d'abord visée par l'association. S'il y a un reste par rapport à l'argent destiné au paiement de la consommation et le montant de la facture, celui-ci est divisé en deux : la première moitié est reversée à la caisse de l'association et l'autre moitié est remis à la personne gérant le point d'eau comme salaire.



Figure 11: BS regroupant 4 ménages, avec un robinet à clé

Comment l'association s'organise-t-elle ? Y-a-t-il des réunions ? Quand ?

Réunion hebdomadaire, chaque mercredi.

Combien y-a-t-il de VSLA à Sabotsy Anjiro et dans le fokontany ?

Impossible de tout connaître car les différentes associations sont trop éloignées les unes les autres. A l'échelle du fokontany de Sabotsy, 4 VOAMAMI sont observés.

Combien de VSLA ont participé au concours ?

5 VSLA

Combien de caisses l'association dispose-t-elle ? Et à quoi elle sert ?

Il y a 3 types de caisses :

- Anjara : 1000 Ariary/mois, peuvent être payer en cumuler. Destinée pour les prêts ou reversée dans la caisse RFF si besoin. Il y a également des dépôts ponctuels à hauteur de 10 000 Ariary. La cotisation se fait en « cycle » d'une année. Concernant les prêts, une personne peut emprunter jusqu'au montant maximum de ses cotisations.
- EAH : 500 Ariary/mois, utilisée pour l'EAH par exemple extension, construction latrine
- Social : 500 Ariary/mois, destinée aux événements sociaux par exemple naissance (2000 Ariary), mariage 5000 Ariary), maladie, décès (10 000 ariary)

Comment se fait la gestion de la caisse ?

La gestion de la caisse se fait par tour par un cycle d'une année. A la fin d'un cycle, le reste de l'argent est équitablement partagé suivant la part versée de chaque personne.

Est-ce-que les emprunts réalisés sont sans intérêts ?

Il y a un intérêt sauf pour la caisse EAH. La caisse sociale n'est pas considérée comme « prêt » mais comme un don donc pas de remboursement.

Comment se fait le remboursement des prêts ?

La période de remboursement est définie par consensus, généralement entre 1 à 3 mois maximum. La personne peut rembourser petit à petit. En cas de non-remboursement dans la période définie, du fait du caractère communautaire de l'association, il y a une réunion et échange sur les raisons du non-remboursement. Un nouvel accord en résulte. Les intérêts sont versés dans la caisse.

Après la formation sur la confection des DSP, les gens viennent chez vous pour en acheter ?

Malgré les animations, et après l'utilisation du DSP par certains ménages, les gens sont réticents d'en acquérir. Premièrement parce que le couvercle est lourd pour les enfants. Ensuite, toujours à cause du poids, à force de cogner la dalle le couvercle tombe dans la fosse. Or le dispositif est devenu plus coûteux à cause de l'augmentation des prix de matériaux. Tout cela dissuade la population d'acquérir un DSP. Actuellement les couvercles sont refaits en bois.

Y-a-t-il eu une innovation pour améliorer le DSP ?

Non pas d'innovation. Juste convaincre la population de recouvrir les latrines.

Pourquoi avoir intégré l'association VOAMAMI ?

Principalement, pour une question de communication parce que pour faire des choses concrètes il faut être en groupe. En plus, la vision et mission de l'association est intéressante car touche et améliore surtout la vie sociale de la population.

Pourquoi avoir intégré tel VOAMAMI et pas une autre ?

Surtout à cause de la manière de penser. La confiance entre membre est également primordiale pour pouvoir faire des actions concrètes.



Figure 12: une habitante de Sabotsy Anjoro dans une latrine flyproof produite grâce au VSLA

Quelles améliorations l'association VOAMAMI a apporté ?

Les améliorations concernent surtout le branchement au réseau d'eau potable.

Quels sont les difficultés rencontrées dans l'association ?

En tant composée de différentes personnes avec différentes pensées, les difficultés sont surtout liées à la divergence d'opinions. Il y a également les raisons d'un non-remboursement des prêts. Mais il n'y a rien que la communication ne peut régler.

Malgré les victoires aux différents concours concernant l'accès à l'eau ou les latrines MAMIRATRA, les améliorations apportées par l'association, la commune n'est pas encore ODF. Quels sont les améliorations que l'association envisagent ?

Déjà les VOAMAMI présents ne sont pas ceux qui ont gagné les concours précédents. La participation aux concours est alternée pour permettre à toutes les associations de participer. Ensuite, sur le statut non ODF de la commune, si les VOAMAMI avaient l'entière règle elle serait ODF. Cependant cet objectif n'est pas principal pour les autorités de la commune. L'association a même demandé à la commune de promulguer un décret pour formaliser l'animation de construction de latrines des VOAMAMI auprès des villages. Mais la commune n'a rien fait. Les VOAMAMI ne peuvent qu'agir de manière localisé (voisins, villages, ...).

3. Visite du groupe 3

Le groupe 3 s'est entretenu avec le gestionnaire privé, et un ménage modèle.

Questions/Réponses avec le gestionnaire

Comment se déroule la préservation des ressources en eau sous la supervision du gestionnaire privé ?

Les coopératives et le gestionnaire ont effectué des reboisements autour des sources. Des entretiens sont effectués tous les mois.

La source est-elle protégée ?

Oui, une limite est déjà posée. Un périmètre de protection est mis en place.

Le gestionnaire mène-t-il des sensibilisations ?

Oui, des sensibilisations sont menées. Les VOAMAMI mènent les sensibilisations. Que ce soit en eau, en assainissement ou en hygiène. Les membres du VOAMAMI ont un plus : la caisse EAH leur permet d'entretenir leurs latrines, d'acheter du savon, ou autres.



Figure 13 Visite du gestionnaire

Comment organisez-vous la caisse EAH ?

Celle-ci est collectée par réunion. Elle s'élève à 500Ar au moins.

Pourrait-on connaître le tarif de l'eau ?

Oui, s'il s'agit d'un BP, la cotisation s'élève à 1500ar le m³, mais le BS est à 1000Ar le m³.

Comment organisez-vous les cotisations ?

Un fichier Excel est disponible auprès du gestionnaire. Cela permet de suivre l'état de paiement des cotisations. Lorsqu'un usager de l'eau n'a pas pu payer sa facture, il peut choisir une facilité de paiement, ou choisir de rembourser les non payés lors du paiement des prochaines factures.

Avez-vous déjà eu à couper l'eau pour les usagers non payés ?

Oui, mais seulement 10 depuis le début des investissements.

Combien d'abonnés avons-nous ? A combien s'élève le montant d'investissement, et est-ce rentable ?

5 ans pour le retour d'investissement. Le montant total est de 400.000.000 Ar, 60% a été porté par RANOWASH, 20% par le gestionnaire, et 20% par l'Etat.

Combien de ménages peuvent jouir d'un branchement social ? Comment s'organisent-ils pour le paiement ? Dans le cas de non-paiement, quelles mesures vous prenez ?

Au moins 3 ménages. Les ménages s'organisent, sans ordre venant du gestionnaire, pour les paiements. Jusqu'à aujourd'hui, aucun cas de non-paiement ne s'est présenté.

Le passage de 1500Ar l'année, vers 1000Ar le m³ a-t-elle été difficile ?

Oui, raison pour laquelle nous avons encore peu d'abonnés.

Combien de ménages jouissent de BS ?

Environ 30 ménages.

Sur quels critères jugez-vous les BS et BP ?

Cela varie en fonction du pouvoir d'achat des ménages. Les ménages en difficulté décident de se regrouper dans les BS.

Questions/Réponses avec le ménage membre de VOAMAMI**Depuis que vous êtes membre de VOAMAMI, quelles sont les bénéfices en EAH que vous avez eus ?**

Plusieurs bénéfices sont ressentis. Comme l'EAH est essentiel, après VOAMAMI, nous avons bénéficié des services EAH. Par rapport au plan personnel, mes sources de revenus ont pu s'accroître.

Depuis quand êtes-vous membre de VOAMAMI ?

Depuis 6 ans.

Lors des réunions de VOAMAMI, vous focalisez-vous sur l'argent ou parlez-vous aussi de l'EAH ?

Ces réunions sont des moments opportuns pour les sensibilisations en termes d'Eau (sur l'entretien), de l'Assainissement et de l'Hygiène.

Combien de VOAMAMI y avait-il 6 ans passés ? Combien y en a-t-il actuellement ?

Au début, 2 VOAMAMI par mois ont été testés. 25 VOAMAMI composés de 15 membres au moins ont été actifs. Puis, à cause de la pandémie du covid-19, seuls 10 VOAMAMI sont actuellement fonctionnels.

Comment avez-vous fait pour aider les ménages en difficulté en termes de construction de latrines ?

Des sensibilisations en EAH - l'utilisation des cendres pour le lavage des mains – ont été mené. Les membres de VOAMAMI s'entraident également dans la fourniture des matières nécessaires – discussion avec les maçons locaux et production de DSP abordables – pour le ménage en difficulté.

Tous les membres arrivent-ils à payer les avances prises dans VOAMAMI ?

La majorité de la population profite de la période de récolte pour payer les dettes.

Les visites ont été clôturés par un bref résumé de chaque visite par les trois (03) groupes.