



# Projet WASH MBS dans le sud de Madagascar

Atelier de consultation industrielle  
Tuléar

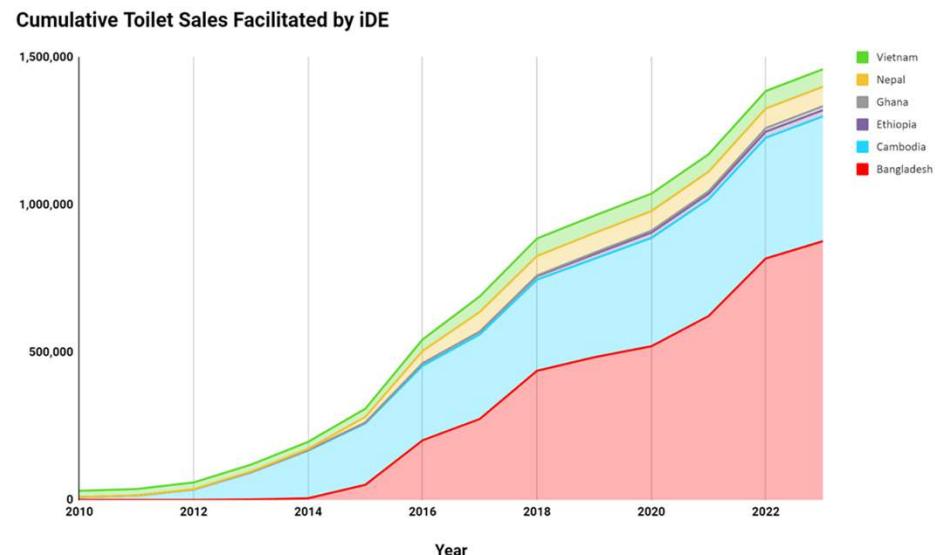
19-11-25



Partie sur :  
Partage d'expériences, leçons apprises et défis

## Leçons apprises

- Plusieurs pays ont amélioré durablement les conditions d'assainissement de leur population à travers une approche basée sur le marché (MBS)
- Une expérience écourtée à Toamasina a démontré que c'est également possible à M/car.
- Mais c'est un processus qui prend du temps et nécessite l'appui de PTF, le soutien des autorités nationales et décentralisées, et **l'implication du secteur privé à différents niveaux**



## Leçons apprises

### Images de latrine utilisée et d'agent de vente en action à Tamatave



Réalisations à Toamasina en 13 semaines de vente	Résultats	Taux de conversion
Visites	4013	
Présentations	3134	78%
Ventes signées	489	15,6%
Toilettes installées	142	



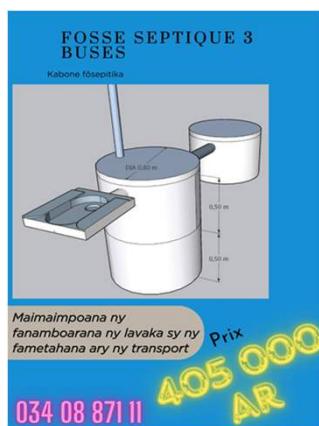
## Leçons apprises

Images de produits testés et du site de production de l'opérateur partenaire à Tamatave



Diotontolo est passé de 10 ventes (avant projet) à ~150 ventes par mois (en cours de projet)...

...et a poursuivi la production et la vente de toilettes après la fin du projet



## Leçons apprises

Les avantages du Sato pan ont conquis les ménages

Image de toilette installée et de clients satisfaits à Tamatave



## Les défis à relever pour une implication accrue du secteur privé

- Démontrer aux opérateurs qu'il existe une **demande réelle** pour les toilettes, une **volonté à payer** des ménages et de vraies perspectives de **profitabilité** sur ce marché.
- Les aider à accroître leur chiffre d'affaires en **catalysant la demande** à travers des approches de vente innovantes.
- Aider les opérateurs dans l'identification puis la production de **produits (et services) accessibles, désirables, et durables**.
- S'assurer que les autorités publiques accompagnent les initiatives MBS à travers une **planification et des réglementations appropriées** du secteur de l'assainissement.
- Mettre en place des mécanismes de **facilitation de l'accès au financement** que ce soit pour les PMEs que pour les ménages/clients

Partie sur :  
Présentation du Projet WASH-MBS

## Le Projet WASH-MBS SUD

Période : Oct 2025 - Avril 2026



**L'accès des populations du sud  
à l'assainissement basique est amélioré**

**Des écosystèmes inclusifs et durables**

Les ménages modifient leur comportement et investissent dans des solutions adaptées

Des entreprises viables offrent des solutions accessibles, désirables et durables

Des mécanismes innovants d'accès et facilitation de financement sont développés

**Une synergie accrue des acteurs**

La coordination et l'efficience des interventions des acteurs locaux sont renforcés



## Contribution au façonnage du marché

### Compréhension de la demande

- Conduite d'entretiens qualitatifs HCD auprès de ménages dans les chefs-lieux

Tuléar	25
Farafangana	17
Taolagnaro	25
Ambovombe	23
<b>Total</b>	<b>90</b>

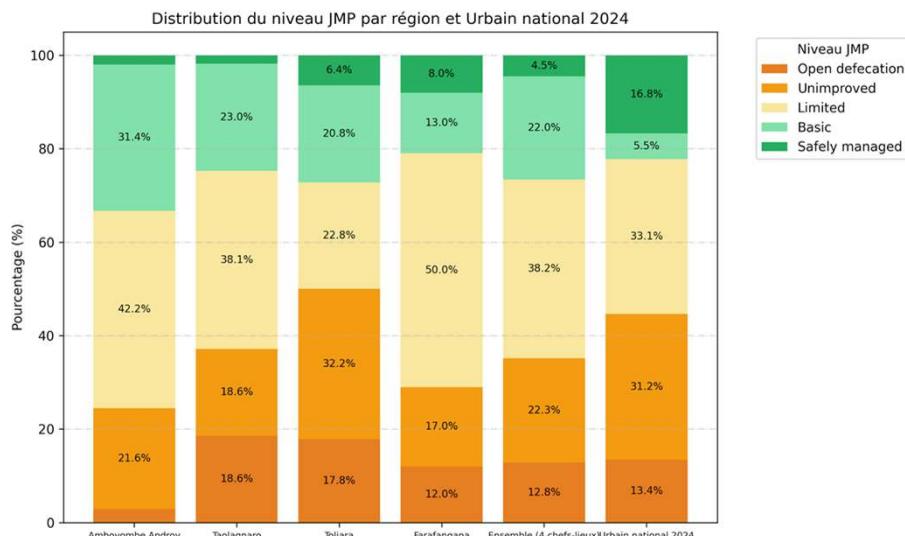
- Enquête quantitative dans les chefs-lieux

Tuléar	210
Farafangana	100
Taolagnaro	114
Ambovombe	102
<b>Total</b>	<b>526</b>

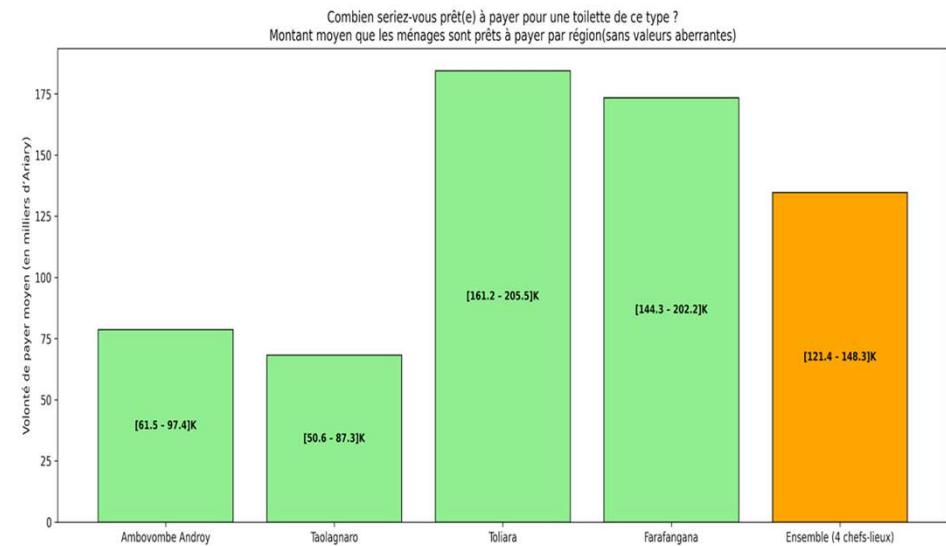


## Compréhension de la demande : quelques 1ers résultats

### Répartition JMP des ménages



### Volonté à payer

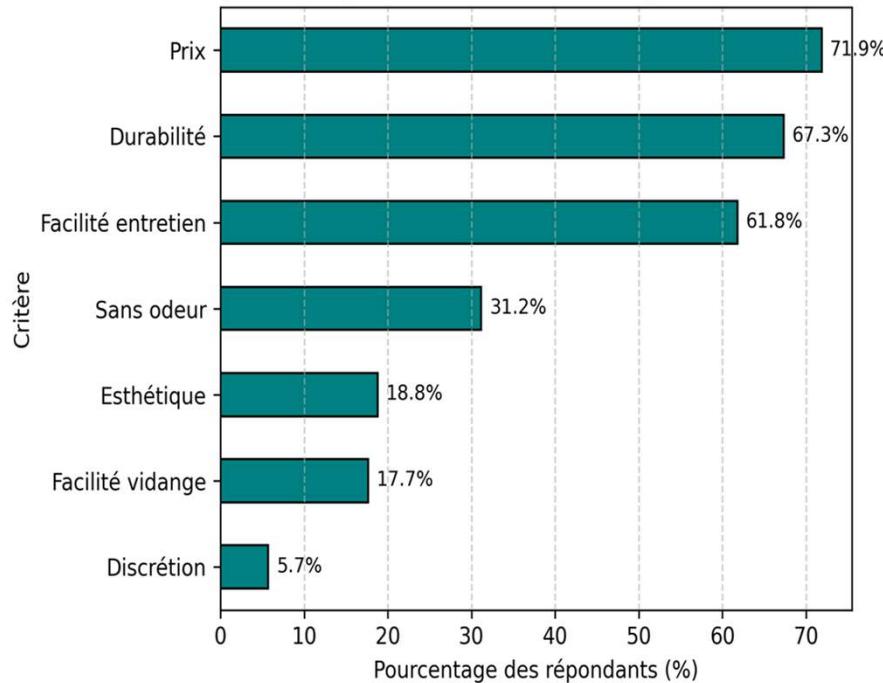


## Compréhension de la demande : quelques 1ers résultats

### Principales motivations

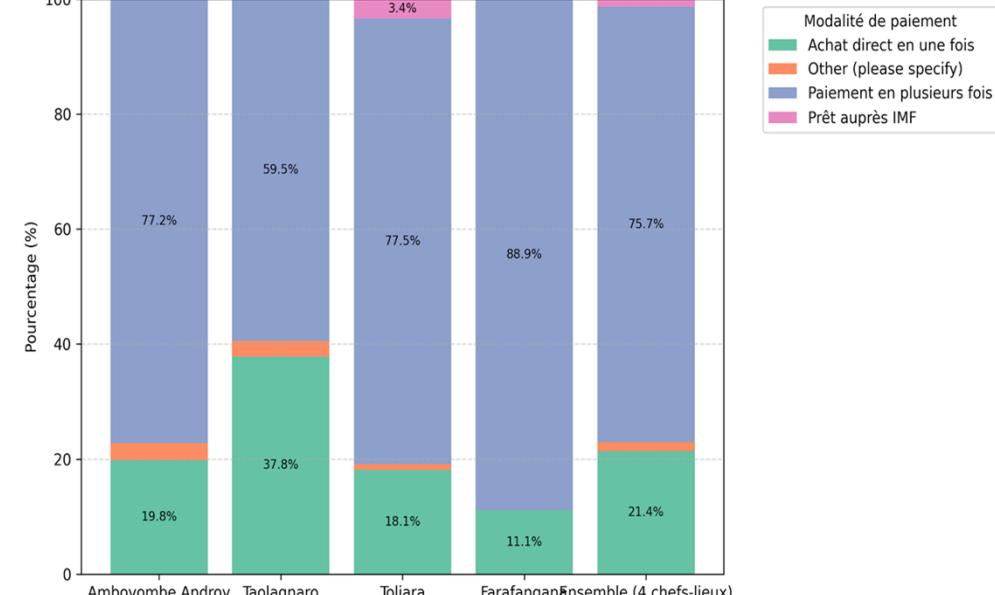
Si vous deviez choisir une toilette, quels seraient vos critères prioritaires

Fréquence de priorisation des critères (placés dans le top 3)

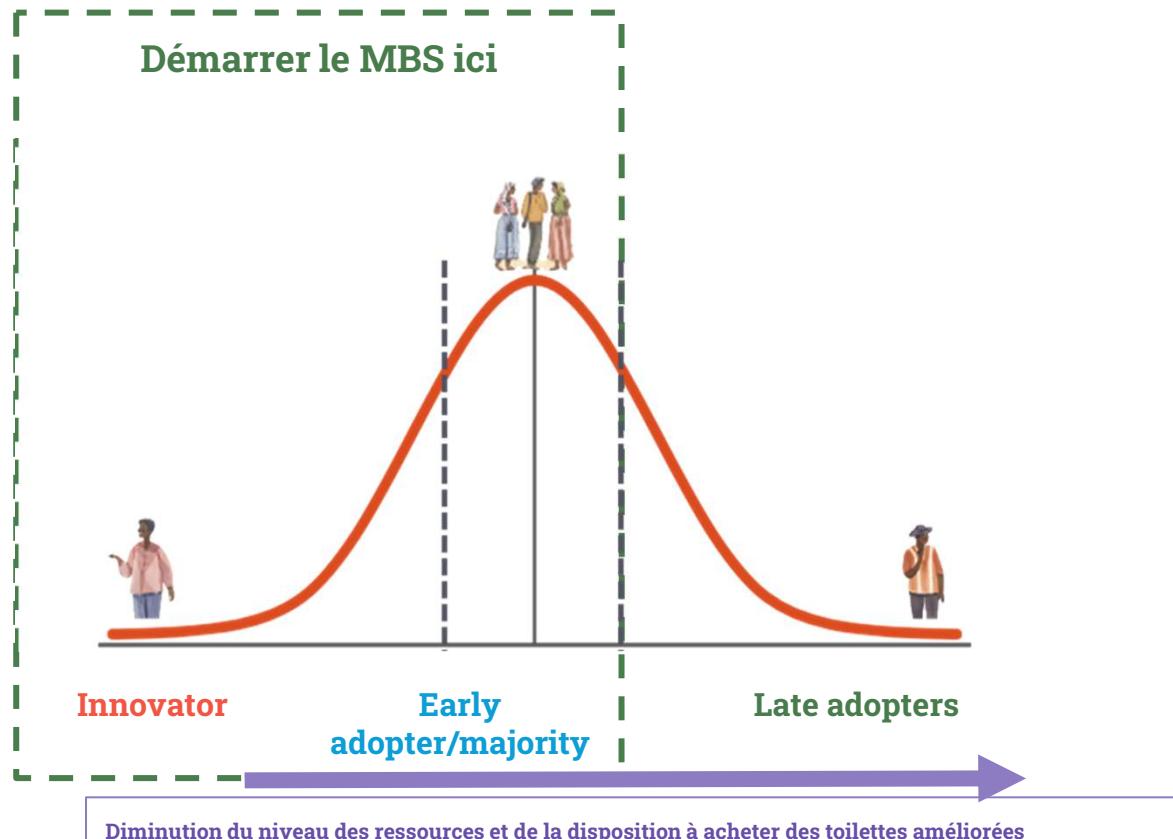


### Méthode de paiement souhaitée

Quelle méthode de paiement préférez-vous pour acheter une toilette?  
Répartition des modalités de paiement par chefs-lieux de région



## Stratégie de génération de la demande



### Profil type d'Early adopters (issu des études HCD)

- **Activité** : fonctionnaire, salarié, ou commerçant (grossiste, hotely, bar, etc).
- **Toilettes** : améliorée mais partagée, ou non améliorée.
- **Statut** : propriétaire, idéalement avec des locataires.
- **Revenus** : stables.
- **Comportement** : attentif à la propreté et à l'entretien de ses toilettes .
- **Motivation principale** : intimité, hygiène familiale, confort et valorisation du logement.
- **Freins** : méconnaissance des offres, besoin de paiement flexible, contraintes imaginées de transport.
- **Besoins** : installation rapide, toilette durable et facile à entretenir, adaptée aux conditions locales.

## Contribution au façonnage du marché

### Activation de l'offre et partenariats avec le Secteur Privé

Pré-identification de TPME fabricants de latrines

Taolagnaro	8	3 Eses formelles, 3 artisans et 2 maçons)
Farafangana	10	5 Eses de construction, 5 TL, 1 maçons et fournisseurs buses
Tuléar	7	5 Eses de construction, 1 Association de vente et construction toilette, 1 vendeur de matériaux
Ambovombe	11	3 Eses de construction, 4 tacherons, 4 maçons



Signature de conventions de partenariat avec 2 ou 3 TPME par chef-lieu (en cours)

## Contribution au façonnage du marché

### Activation de l'offre et partenariats avec le Secteur Privé

- Conception et prototypage d'une gamme de produits adaptés au marché **(en cours)**

Les prix (hors superstructure) varieront d'~ 60.000Ar à 300.000 Ar

- Formations et accompagnement de proximité des TPME partenaires **(à partir de mi-nov)**

- Formations techniques
- Formations en gestion entrepreneuriale
- Avance d'un stock de satopans

## Toilettes

Produit	P1	P2	P3	P4
Nom	Sato	Dalle Sato	Latrine Sato	Latrine Sato à buses
Type	Upgrade dalle béton	Dalle simple avec Sato	P2 + fosse simple consolidée	P2 + buses
Aperçu				

## Contribution au façonnage du marché

### Activation de l'offre et partenariats avec le Secteur Privé

- Mise à disposition et supervision d'équipes d'agents de vente formés à des techniques innovantes : [démarrage effectif des ventes avant fin Nov. 2025](#)**



- Partage de compétences aux ONGs locales (Sahi/Cara/Iray Dia) pour application des techniques MBS dans leurs communes rurales cibles**

Partie sur :  
Mécanismes de financement adaptés

## Contribution au façonnage du marché

### Mécanismes financiers adaptés

#### Modèle de partenariat avec des entreprises privées selon un mode RSE

4 premières entreprises démarchées à Tuléar sont favorables à un partenariat avec UNICEF/iDE selon le mécanisme suivant :

	Secteur	Nb d'employés
Ocean Farmers	Aquaculture	70
Copefrito	Exportation de produits de mer	200
Malakass	Usine de farine de manioc	30
Moringa	Hôtel	50

- Elles appuient la sensibilisation de leurs employés à acquérir des toilettes
- Elles fournissent les contacts et autorisent les agents de vente d'iDE à proscrire leurs employés
- Elles déduiront des salaires le paiement des toilettes
- iDE avancera le paiement des PMEs pour que l'installation de toilette vendue soit immédiate
- Les entreprises du secteur agribusiness sont même disposées à étendre ce mécanisme à leurs paysans/ fournisseurs de produits

## Contribution au façonnage du marché

### Mécanismes financiers adaptés

#### Partenariat avec les institutions de microfinance (IMF)

##### **NIM retenue comme IMF pilote**

- Forte motivation de l'institution
- Présence dans 3 régions (Anosy, Atsimo Andrefana et Atsimo Atsinanana)
- Couverture pouvant aller jusqu'à un rayon de 30 km de l'agence
- Flexibilité dans l'adaptation et système de reporting permettant un suivi en temps réel des prêts et garantie
- Expérience dans les crédits avec éducation et le travail avec les VSLA

##### **Mise en place d'un fonds catalytique (Janv 2026) qui servira :**

- **à un fonds d'avance revolving aux PMEs partenaires**
- **à un fonds de garantie pour des prêts aux PME et aux ménages-**

#### Collaboration et accompagnement des ONGs locales pour la formation de formateurs à l'éducation financière des VSLA (à partir de Janv 2026)