



unicef 
ho an'ny ankizy

Projet WASH MBS dans le sud de Madagascar

Atelier de consultation industrielle
Tuléar

19-11-25

iDE Powering
entrepreneurs
to end poverty.


PRACTICA

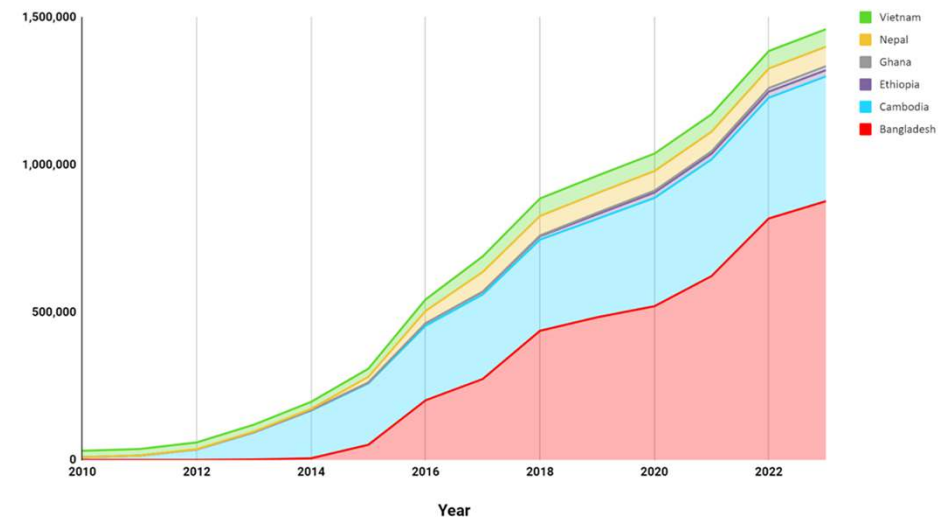
 **RUNWAY
CONSULTING**
WE HELP PEOPLE BUILD B.

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**

Cumulative Toilet Sales Facilitated by iDE



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	



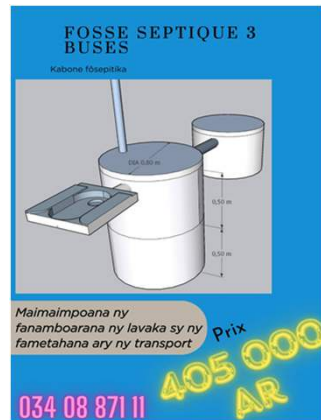
Leçons apprises

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

Image de toilette installée et de clients satisfaits à Tamatave

Les avantages du Sato
pan ont conquis les
ménages



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 PME que pour les ménages/clients

Partie sur :
Présentation du Projet WASH-MBS

Le Projet WASH-MBS SUD

Période : Oct 2025 - Avril 2026

unicef 
ho an'ny ankizy

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
viabiles offrent des
solutions
accessibles,
désirables et
durables

Une synergie accrue des acteurs

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

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

iDE Powering
entrepreneurs
to end poverty.


PRACTICA

 **RUNWAY
CONSULTING**
WE HELP PEOPLE BUILD BI

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
Total	90

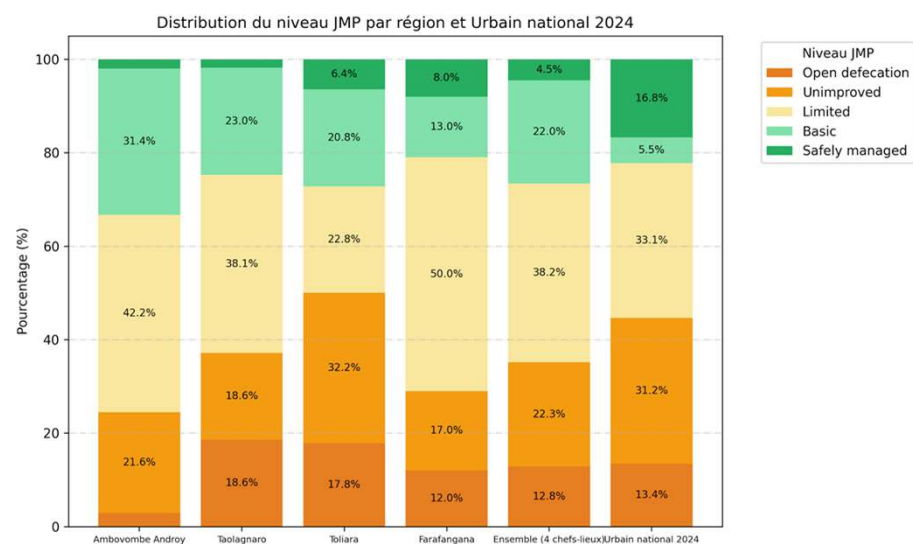
- Enquête quantitative dans les chefs-lieux

Tuléar	210
Farafangana	100
Taolagnaro	114
Ambovombe	102
Total	526

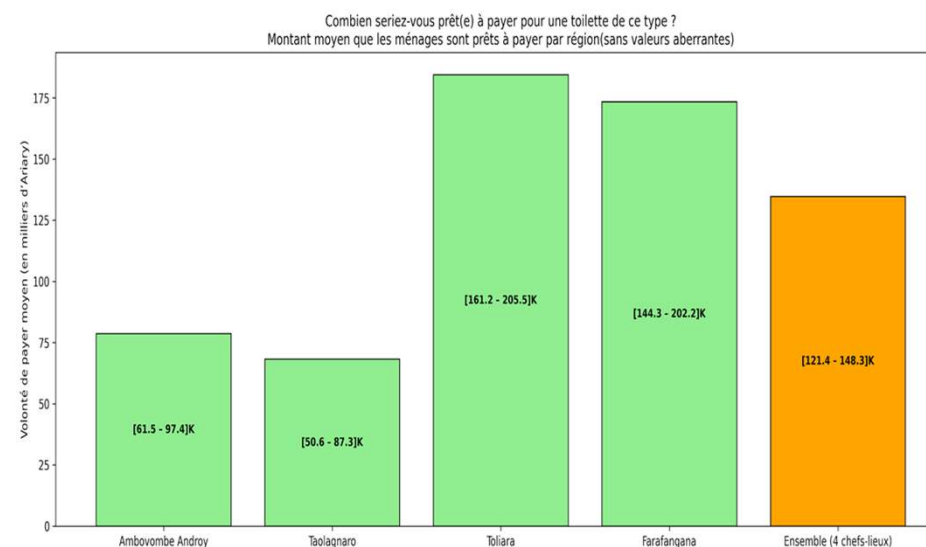


Compréhension de la demande : quelques 1ers résultats

Répartition JMP des ménages



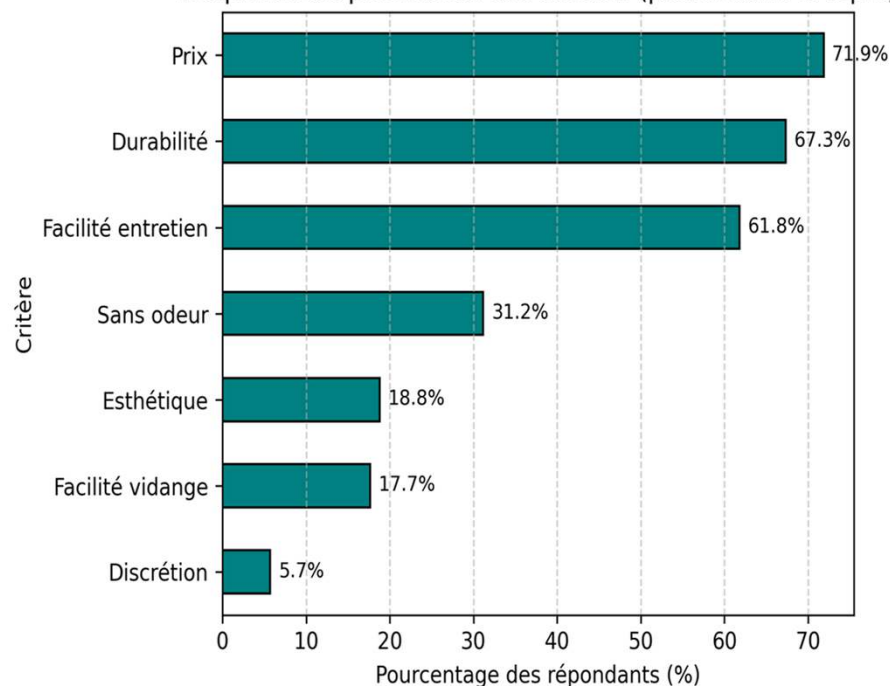
Volonté à payer



Compréhension de la demande : quelques 1ers résultats

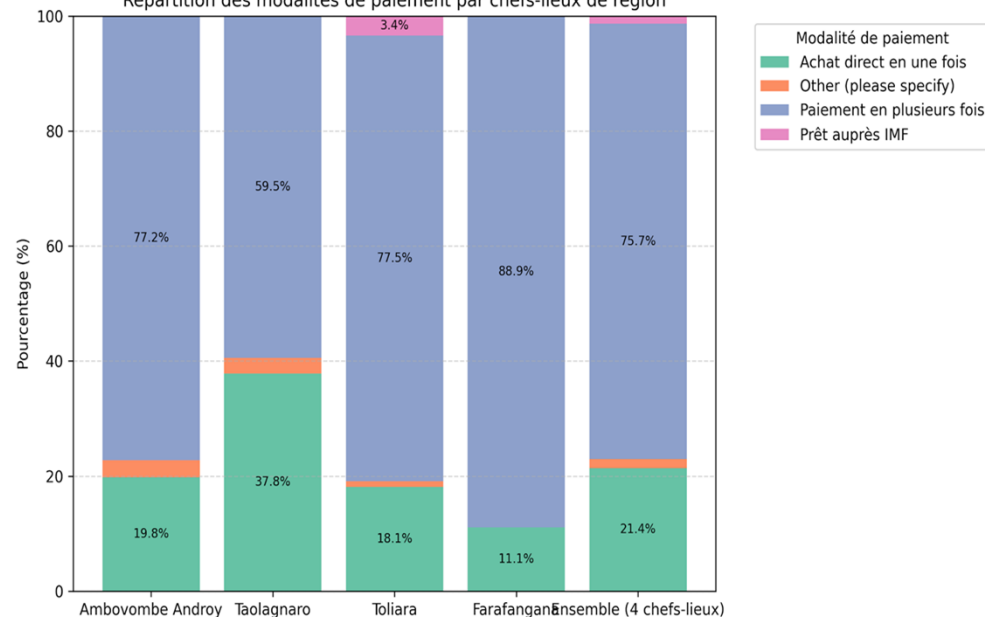
Principales motivations

Si vous deviez choisir une toilette, quels seraient vos critères prioritaires ?
Fréquence de priorisation des critères (placés dans le top 3)



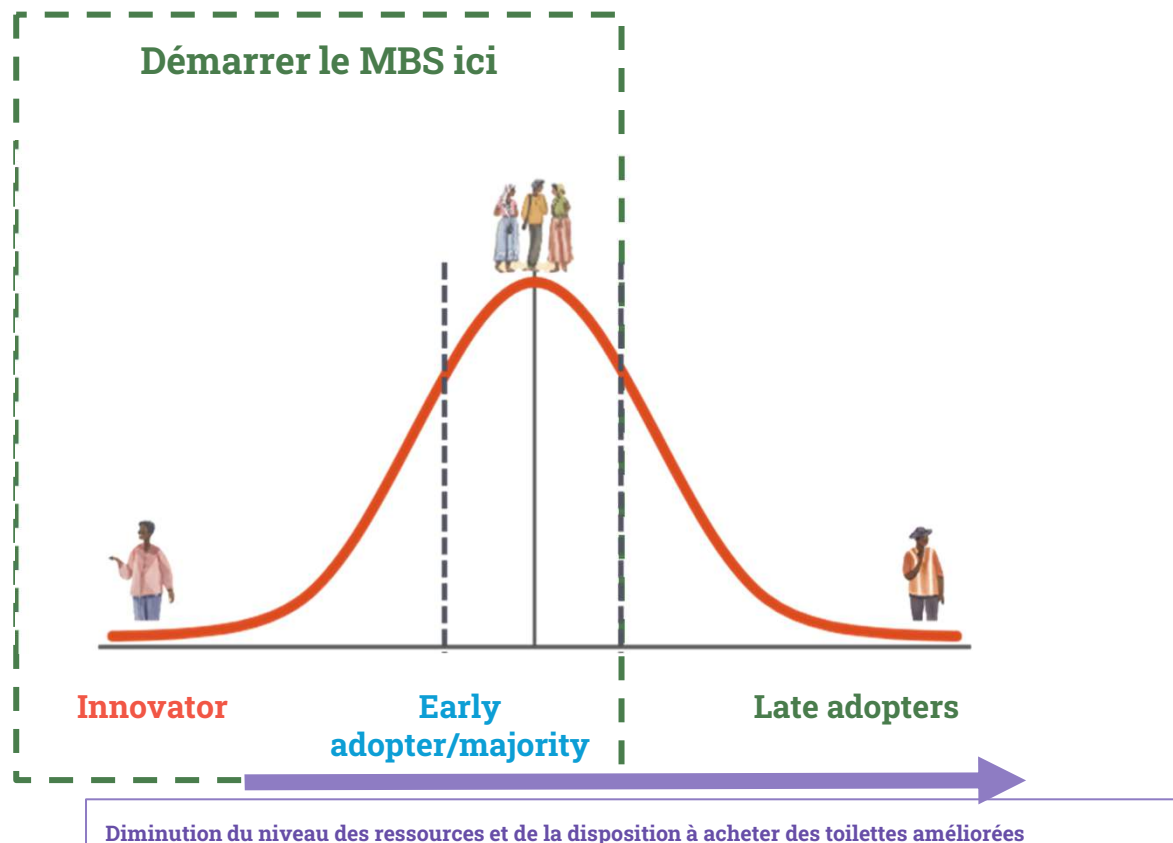
Méthode de paiement souhaitée

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 prospecter leurs employés
- Elles déduiront des salaires le paiement des toilettes
- iDE avancera le paiement des PME 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 PME 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)