



## Présentation des activités

1. **Introduction** : discussion de groupe
2. **Coût d'un programme de latrines** : mur de graffitis et discussion de groupe
3. **Qui paie les programmes de latrines** : interprétation des images et brainstorming
4. **Analyse** : discussion de groupe, exemple, cahier
5. **Conception et développement** : établissement de correspondances, interprétation de vidéos, cahier, études de cas
6. **Mise en œuvre et suivi** : cahier
7. **Révision** : partage en binômes

## Résultats d'apprentissage

À la fin de cette séance, les participants pourront :

1. expliquer les différents coûts d'un programme de latrines ;
2. décrire les principaux acteurs qui paient les coûts d'un programme de latrines ;
3. évaluer un contexte en vue de concevoir et de créer un plan de financement ;
4. recommander un plan de financement pour un programme de latrines.

### Matériel et supports

- Cahier du participant (1 par participant)
- PowerPoint *Finances*
- Marqueurs et papier pour tableau
- Polycopié *Définitions concernant le soutien financier aux familles*
- Polycopié *Étude sur la volonté de payer*
- Vidéo *Community-based Savings Groups* (disponible en anglais sur <https://www.youtube.com/watch?v=jvLXKYkxzIA> [4:27])
- Vidéo *Roundtable: Does microfinance empower or impoverish?* (disponible en anglais sur [https://www.youtube.com/watch?v=11\\_lgClmvRQo](https://www.youtube.com/watch?v=11_lgClmvRQo) [26:47])

### Lectures recommandées

- Dossier technique *Finances*
- Études de cas d'assainissement

5 minutes



## Introduction : discussion de groupe

1. Demandez : "Êtes-vous d'accord ou pas d'accord avec l'affirmation que l'argent fait tourner le monde ?"
2. Présentez les attentes d'apprentissage ou donnez un aperçu du cours.

25 minutes



## Coût d'un programme de latrines : mur de graffitis et discussion de groupe

1. Installez 8 feuilles de conférence autour de la salle avec le titre d'une catégorie de coût sur chacune (administration et finance, planification de programme, création de la demande, développement des capacités, implication des parties prenantes, produits et services de latrines, gestion des boues de vidange, et suivi pour l'amélioration)
2. Expliquez qu'il y a de nombreux coûts associés aux programmes de latrines.
3. Séparez les participants en binômes. Chaque binôme doit se placer devant une feuille de conférence. Ils auront 1 minute devant chaque catégorie pour :
  - discuter et écrire quels sont les coûts associés à cette catégorie (aussi bien les coûts bruts que les coûts associés) ;
  - lire les exemples de coûts écrits par les autres participants ;
  - essayer de penser à d'autres exemples.

*Conseil pour les formateurs : faire un grand bruit pour indiquer aux participants quand la minute est écoulée. Il est parfois difficile d'attirer l'attention des participants quand ils sont en pleine conversation.*

4. Une fois que les binômes sont revenus à leur catégorie initiale, laissez-leur une autre minute pour relire le contenu. Demandez à chaque binôme de présenter son observation la plus intéressante.
5. Demandez : "Selon vous, quelle est la catégorie la plus facile à financer ?"
6. Demandez : "Selon vous, quelle est la catégorie la plus difficile à financer ?"
7. Demandez : "Qui va payer pour tous les coûts d'un programme de latrines ?"

30 minutes



## Qui paie les programmes de latrines : interprétation des images et brainstorming

1. Demandez : "Qui est représenté sur chaque image ?" Donnez les réponses, en décrivant en détail ce que l'on veut dire par familles, gouvernement, institutions financières et bailleurs externes.
2. Demandez aux participants de revenir à leurs **cahiers** et de répondre à la question n°1. Ils vont devoir faire un brainstorming sur ce que les investisseurs paient habituellement et sur les difficultés financières qu'ils rencontrent. Cette activité peut se faire en binômes ou en reformant les groupes de travail.
3. Discutez des résultats du brainstorming des participants. Complétez les informations manquantes.

## Analyse : discussion de groupe, exemple, cahier



1. Avant de présenter le cadre de programme de l'ADDIM, demandez : "Quel type d'analyses feriez-vous pour façonner votre plan de financement ? " Donnez les réponses. Expliquez que les analyses citées sont fondamentales, mais que la liste n'est pas exhaustive.
2. Expliquez pourquoi et comment faire un examen initial des finances.
3. Demandez : "Quelle est la différence entre la capacité et la volonté de payer ? "
4. Distribuez le **polycopié Étude sur la volonté de payer**. Expliquez les limites et les difficultés d'une étude sur la volonté de payer et les autres options pour enquêter sur la volonté de payer de la famille.
5. Expliquez ce qu'est une chaîne d'approvisionnement et pourquoi c'est important. Montrez le diagramme de la chaîne d'approvisionnement et demandez aux participants de le regarder. Demandez à quelqu'un d'expliquer comment il lirait les flux de ce diagramme. Expliquez la méthode correcte si ce n'est pas clair pour les participants.
6. Expliquez brièvement pourquoi et comment faire des recherches sur les politiques gouvernementales et les opportunités de financement externes.
7. Expliquez qu'il est non seulement nécessaire de comprendre les coûts des produits et services et la capacité et la volonté des familles à payer, mais aussi de déterminer tous les coûts liés à un programme de latrine (comme nous l'avons fait avec l'activité du mur de graffiti, mais de manière bien plus détaillée et approfondie).
8. Demandez aux participants de reprendre leurs **cahiers** et de répondre à la question n°2.

## Conception et développement : établissement de correspondances, interprétation des vidéos, cahier, études de cas



1. Expliquez aux participants qu'après s'être fait une idée des coûts de leur programme de latrines et du contexte financier, il est temps de réfléchir à la manière dont le financement sera mené à bien. Réviser l'étape sur la conception et la réalisation du cadre de programme de l'ADDIM.
2. Demandez : "Pensez-vous qu'il soit possible que la totalité des coûts d'un programme de latrines soit couverts par les familles ? "
3. Expliquez que les familles peuvent avoir besoin de soutien financier pour couvrir les coûts des produits et services de latrines. Distribuez le polycopié **Définitions concernant le soutien financier aux familles**. Laissez aux participants 5 minutes pour faire correspondre les types de soutien financier avec les définitions. Puis, donnez les réponses.

*Conseil pour les formateurs : les participants peuvent faire correspondre le type de soutien financier à la définition directement sur le polycopié, ou vous pouvez découper les types de soutien financier et les définitions, et demander aux participants de faire correspondre les bouts de papier.*

4. Expliquez que nous allons voir de plus près les 3 types les plus courants de soutien financier : plans d'épargne, prêts et subventions.

5. Montrez la vidéo *Groupes d'épargne communautaires*. Demandez : "Quelle est votre expérience en matière de groupes d'épargne communautaires ? " Expliquez que certains groupes d'épargne communautaires ont été bien mis en œuvre, et d'autres beaucoup moins.
6. Montrez le début de la vidéo *Does microfinance empower or impoverish?* jusqu'à 4 minutes 10. Demandez : "Quelle est votre expérience en matière de microfinance ? " Expliquez que certains programmes de microfinance ont été bien mis en œuvre, et d'autres beaucoup moins.
7. Demandez aux participants de répondre en montrant leurs mains et demandez : "Qui pense que les subventions sont mauvaises ? Qui pense que les subventions sont bonnes ? Qui pense que cela dépend ? " Demandez à certains participants de faire part de leurs avis et de leurs expériences. Expliquez que certains programmes de subventions ont été bien mis en œuvre, et d'autres beaucoup moins.
8. Demandez aux participants de reprendre leurs **cahiers** et de répondre à la question 3.
9. Expliquez que les prestataires de services peuvent aussi avoir besoin de soutien financier. Demandez aux participants de revenir à la liste des types de soutien financier pour les familles. Demandez : "L'un de ces types de soutien financier peut-il aussi être utilisé pour aider les prestataires de services ? " Expliquez que les prêts et les subventions pour les prestataires de services sont courants.
10. Demandez : "y a-t-il d'autres manières de soutenir financièrement les prestataires de services ? " Donnez des informations sur le crédit, le paiement après livraison, et les investissements à impact social ou environnemental.
11. Demandez aux participants de reprendre leurs **cahiers** et de répondre à la question 4.
12. Expliquez : "Les familles et les prestataires de services (le marché) peuvent ne pas être en mesure de couvrir la totalité des coûts du programme." Des financements externes apportés par d'autres bailleurs de fonds sous forme de subventions, de dons ou de subventions basées sur les résultats, peuvent être nécessaires pour couvrir les coûts. Demandez : "Quels sont les risques lorsque l'on est financé uniquement par des bailleurs de fonds externes ? " Puis, laissez aux participants du temps pour discuter du problème de la durabilité financière.
13. Demandez aux participants de reprendre leurs **cahiers** et de répondre à la question 5.
14. Donnez des exemples des études de cas de l'assainissement sur les façons dont différentes organisations ont financé leurs programmes de latrines.

### Conseil aux formateurs

Soyez prêts à montrer des exemples de bonne et de mauvaise mise en œuvre de groupes d'épargne communautaire, de programmes de microfinance et de subventions. Voici quelques vidéos suggérées. Choisissez d'autres vidéos appropriées sur les groupes d'épargne communautaires et la microfinance si nécessaire.

5 minutes

## Mise en œuvre et suivi : cahier



1. Revoyez l'étape sur la mise en œuvre et le suivi du cadre de programme ADDIM.
2. Expliquez pourquoi il est important de mener un plan de financement, puis de suivre ce plan.
3. Demandez aux participants de reprendre leurs **cahiers** et de répondre à la question n°6.

## Révision : partage en binômes



1. Demandez aux participants de former des binômes et de faire la liste de tous les différents types de soutien financier qui peuvent être apportés aux familles et aux prestataires de services.
2. Résumez les points-clés.

Le contenu de ce document est en libre accès et sous licence Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License.(CC BY-SA 4.0). Reportez-vous aux directives de CAWST pour la distribution, la traduction, l'adaptation ou le référencement des ressources de CAWST ([resources.cawst.org/cc](https://resources.cawst.org/cc)).



## Polycopié *Étude sur la volonté de payer*

### Qu'est-ce qu'une méthode sur la volonté de payer ?

L'évaluation contingente est une méthode courante utilisée pour comprendre la volonté de payer.

La méthode de l'évaluation contingente est un outil utilisé pour déterminer la volonté de payer maximale des utilisateurs du service potentiel pour des produits et services de l'assainissement. Des scénarios d'évaluation contingente réalisés avec soin décrivent un marché hypothétique dans lequel l'utilisateur "achète" un niveau de service particulier, à l'aide d'une méthode de paiement spécifiée. Les informations collectées peuvent être utilisées pour déterminer les tarifs, les coûts et les subventions appropriées si nécessaire (WEDC, 2003).

### A quoi cela ressemble-t-il ?

La méthode de l'évaluation contingente a été utilisée pour évaluer la construction potentielle de toilettes à eau dans une communauté rurale du nord du Viêt Nam.

Méthodologie :

- Des techniques d'enchères répétitives ont été utilisées, avec notamment une séquence de questions qui appellent à une réponse par oui ou par non, suivies par une question ouverte finale.
- L'étude a porté sur une sélection de 370 familles qui ne possédaient pas de toilettes. Pour chaque famille, la personne qui a répondu était celle qui apportait le plus de revenus et qui prenait les décisions au sein du foyer.

Le coût de construction d'une salle de bain avec des toilettes à eau est de 20 millions de VND ; êtes-vous prêt(e) à payer cette somme ?

*Oui => Q2; Non => Q4; Je ne sais pas => Q6.*

Si le coût était de 25 millions de VND, seriez-vous prêt(e) à payer ?

*Oui => Q3; Non => Stop; Je ne sais pas => Q6.*

Si le coût était de 30 millions de VND, seriez-vous prêt(e) à payer ?

*Oui => Q6; Non => Stop; Je ne sais pas => Q6.*

Si le coût était de 15 millions de VND, seriez-vous prêt(e) à payer ?

*Oui => Q6; Non => Q5; Je ne sais pas => Q6.*

Si le coût était de 10 millions de VND, seriez-vous prêt(e) à payer ?

*Oui => Stop; Non => Q6; Je ne sais pas => Q6.*

Quelle est réellement la somme maximale que vous êtes prêt(e) à payer pour la construction de toilettes à eau dans une salle de bain ?

*(Hoang, Hung, Thanh, Jui-Chen, 2013)*

Résultats :

- 62,1 % des familles ont répondu être prêtes à payer pour la construction d'une salle de bain équipée de toilettes à eau.
- La moyenne et la médiane de la volonté de payer étaient respectivement de 15,6 millions de VND et de 13,0 millions de VND.
- Les 2 facteurs déterminants sur la volonté de payer étaient : (1) la situation géographique et (2) la situation économique de la famille.

### Quelles sont les ressources nécessaires pour mener une étude ?

- Ressources humaines : expérience dans le domaine des méthodes traditionnelles d'enquêtes auprès des familles et de recherche sociale, compréhension du domaine de l'assainissement et bonnes compétences en conception et mise en œuvre de projets.
- Ressources financières : le coût d'une étude pour de petites villes se situe entre 20 000 et 50 000 dollars US (WEDC, 2003)

## Polycopié *Définitions concernant le soutien financier aux familles*

Faites correspondre chaque type de soutien financier à l'une des définitions ci-dessous.

Type de soutien financier	Définition
<b>1. Options de paiement</b> <input type="checkbox"/>	A. Aident les familles membres à économiser de l'argent en encaissant régulièrement de l'argent au fur et à mesure qu'il est gagné et en créant un compte pour y conserver ces économies
<b>2. Plan d'épargne</b> <input type="checkbox"/>	B. Faire payer une faible participation pour l'utilisation d'une latrine publique ou partagée
<b>3. Prêts/microfinance</b> <input type="checkbox"/>	C. Plutôt que de payer pour la latrine, la famille la loue, ou paie parfois uniquement pour les services de maintenance (par exemple la vidange) ; si la famille arrête de payer, le prestataire de services peut retirer la latrine et l'installer ailleurs.
<b>4. Modèles d'abonnement</b> <input type="checkbox"/>	D. Diviser le paiement en petites portions ou construire la latrine par étapes
<b>5. Paiement à l'utilisation</b> <input type="checkbox"/>	E. Somme payée à une famille pour réduire le coût d'un produit ou d'un service (total, partiel, en nature ou basée sur la production)
<b>6. Subvention</b> <input type="checkbox"/>	F. Un prêteur apporte de l'argent à la famille pour acheter une latrine, et la famille rembourse sur une période définie, en payant des intérêts.