

Présentation des activités

1. **Introduction** : interprétation de vidéos
2. **Qu'est-ce que "créer de la demande"** : interprétation de vidéos et d'affiches, lecture
3. **Analyse** : cahier et exemple
4. **Conception et développement** : lecture, interprétation de vidéos, cahier
5. **Mise en œuvre et suivi** : cahier
6. **Révision** : partage en binôme et discussion de groupe

Résultats d'apprentissage

À la fin de cette séance, les participants pourront :

1. expliquer le concept de création de la demande et les leviers ;
2. évaluer un contexte en vue de concevoir et développer une intervention pour créer de la demande ;
3. choisir des activités appropriées pour créer de la demande dans le cadre d'un programme de latrines.

Matériel et supports

- Cahier du participant (1 par participant)
- Présentation PowerPoint *Créer de la demande*
- Vidéo *PSHI FMI Demand Creation* (disponible en anglais sur : <https://www.youtube.com/watch?v=omirFC795jY> [6:27])
- Vidéo *What is Community-Led Total Sanitation and how does it work?* (disponible en anglais sur : <https://www.youtube.com/watch?v=fEY7zaUp7BI> [6:13])
- Affiches sur l'assainissement (disponibles dans les ressources sur le WASH)
- Guide de référence sur les changements de comportements en matière d'assainissement (pages 29 à 37)

Lectures recommandées

- Dossier technique *Créer de la demande*
- Études de cas d'assainissement
- SaniFOAM (disponible en anglais sur : <https://www.wsp.org/features/sevents/features/sanifoam-framework-design-effective-sanitation-programs>)
- Guide de référence sur les changements de comportements en matière d'assainissement (disponible en anglais sur : https://www.unilever.com/images/sanitation-behaviour-change-source-book_tcm244-510654_en.pdf)

10 minutes



Introduction : interprétation des vidéos.

1. Passez une vidéo qui montre comment une organisation a créé de la demande pour un produit. CAWST recommande la vidéo *PSHI FMI Demand Creation*.
2. Demandez : "Qui est le public visé ?"
3. Demandez : "Quelles activités l'organisation a-t-elle mises en œuvre pour créer de la demande ?"
4. Demandez : "Quel est le message clé pour créer de la demande ?"
5. Présentez les attentes d'apprentissage ou donnez un aperçu du cours.

40 minutes

Qu'est-ce que "créer de la demande" : interprétation de vidéos et d'affiches, lecture



6. Expliquez comment CAWST définit les termes **créer de la demande** et **changement de comportement**.
7. Expliquez le terme **levier** et donnez des exemples de leviers (par exemple la sécurité, le confort et le statut social).
8. Montrez quelques publicités pour un produit qui cible des leviers variés. Dans la présentation PowerPoint, CAWST fournit les liens de trois publicités pour des voitures. Demandez : "Qui est le public visé ? Quel est le levier ?"
9. Montrez les 5 affiches de CAWST qui ciblent des leviers différents. Pour chaque affiche, demandez : "Quel est le levier ?" *Conseil aux formateurs : utilisez la présentation PowerPoint pour animer une discussion avec un groupe nombreux, ou imprimez les affiches. Il existe des affiches pour 5 régions différentes.*
10. Répartissez les participants en groupes de 3 à 4 personnes. Expliquez que les organisations ont repéré des leviers différents pour inciter les gens à installer et utiliser une latrine. Demandez aux participants de lire la page 8 du dossier technique sur la création de demande pour relire les leviers d'Unilever.
11. Demandez : "Pourquoi est-il important de créer de la demande ?" Expliquez les conséquences d'un programme qui se concentre sur la fourniture de latrines mais qui oublie de créer de la demande.

Conseil aux formateurs

Cherchez et présentez des vidéos qui sont appropriées par rapport au contexte dans lequel vous travaillez.

Points-clés

- Il y a différents leviers pour motiver une personne à acheter et utiliser un produit.
- Les leviers peuvent être catégorisés de différentes manières, mais l'utilisation d'un modèle peut aider.
- Les programmes dictés d'en haut et axés sur l'offre aboutissent souvent à une conception inappropriée, une faible adoption et une mauvaise utilisation des latrines (Mara et al., 2010).

Analyse : cahier et exemple



1. Demandez aux participants de reformer les groupes de travail.
2. Présentez le cadre du programme ADDIM et rappelez au groupe qu'un examen initial doit être fait avant toute chose. Expliquez comment mener un examen initial concernant la création de demande. Demandez aux participants de reprendre leurs **cahiers** et de répondre à la question n°1.
3. Demandez : "Pourquoi est-il important de choisir l'audience visée ?"
4. Expliquez qu'il n'y a pas de directives strictes sur la manière de choisir l'audience visée. Posez-leur des questions directrices pour les aider à choisir 2 audiences visées. Demandez aux participants de reprendre leurs **cahiers** et de répondre à la question n°2.
5. Expliquez qu'après avoir choisi les audiences visées, ils vont devoir déterminer les leviers qui vont inciter leur audience visée à installer et utiliser des latrines. Cela se fait par le biais de la recherche formative. Le dossier technique comporte un tableau qui liste quelques outils de recherche formative. Dites aux participants que cette formation n'explique pas en détail comment mener une recherche formative. Pour illustrer ce à quoi la recherche formative peut ressembler, présentez l'évaluation du programme de latrines Helvetas (ou un autre exemple) à l'aide de la présentation PowerPoint.
6. Demandez aux participants de reprendre leurs **cahiers** et de répondre aux questions sur la recherche formative et les leviers (questions n°3 et n°4).

Conception et développement : lecture, interprétation des vidéos, cahier.



1. Révisez l'étape sur la conception et le développement du cadre de programme ADDIM. Dites : "Bonne nouvelle, vous n'avez pas besoin de concevoir votre intervention pour créer de la demande à partir de zéro. Il existe de nombreuses approches, activités et outils qui permettent d'actionner des leviers particuliers. Mais vous devrez être créatifs et adapter ces approches et ces activités à votre contexte."
2. Citez les 2 ressources qui aident à générer des idées dans le cadre d'une intervention pour créer de la demande (le guide de référence d'Unilever sur le changement de comportement dans le domaine de l'assainissement et la boîte à outils sur le marketing de l'assainissement de WSP).
3. Distribuez un guide de référence d'Unilever (ou juste les pages 29 à 37) à chaque groupe. Expliquez aux participants qu'ils vont devoir parcourir les différents leviers, choisir ceux qui sont appropriés à leur programme de latrines, et lire la section "idées". Laissez-leur 10 à 20 minutes pour faire cela.
4. Expliquez-leur qu'il y a aussi des approches communautaires qui ont été conçues pour créer de la demande : l'assainissement total piloté par la communauté, les clubs de santé communautaire, et la transformation participative de l'hygiène et de l'assainissement (TPHA). Pour chacune de ces approches, demandez : "Qui connaît cette approche ?"
5. Montrez la vidéo *What is Community-Led Total Sanitation and how does it work?*

6. Demandez : “Quels leviers utilise cette approche ? Quelles activités l'organisation met-elle en œuvre ?”
7. Laissez aux participants 5 à 10 minutes pour lire la description des approches dans le dossier technique. Demandez : “Y a-t-il des questions sur les approches communautaires ?” Demandez aux participants de faire part de leurs expériences.
8. Demandez aux participants de reprendre leurs **cahiers** et de répondre à la question n°5. Laissez-leur 15 minutes.
9. Expliquez que le groupe s'est concentré sur la conception d'une intervention pour créer de la demande sur la base des leviers identifiés, mais que d'autres facteurs peuvent aussi influencer sur la conception d'une intervention. Décrivez ces autres facteurs.

Points-clés

- Il existe de nombreuses approches, activités et outils qui permettent d'actionner des leviers particuliers.
- Soyez créatifs et adaptez les approches et les activités au contexte.

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 une intervention pour créer de la demande puis de faire le suivi de l'intervention.
3. Demandez aux participants de reprendre leurs **cahiers** et de répondre à la question n°6.

10 minutes

Révision : partage en binôme et discussion de groupe



1. En binômes, demandez aux participants de discuter de l'idée essentielle qu'ils retiennent concernant le module sur la création de demande.
2. Demandez aux participants de présenter leurs idées à l'ensemble du groupe.
3. Demandez aux participants s'ils ont d'autres questions.
4. 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).

