



Evaluation finale du profil de sortie des jeunes opérateurs WASH Projet HARY/RANO WASH

Contexte

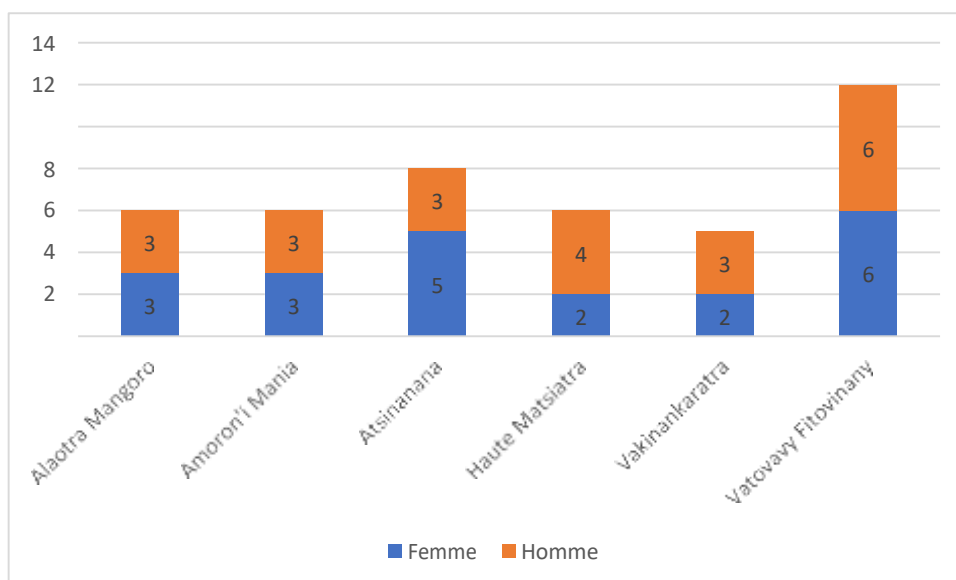
Suite à la formation octroyée autour des thématiques suivantes : Vision, Entrepreneuriat et Business Law, Communication et Marketing, Gestion financière et Business Plan ; les participants au projet que Youth First met en œuvre en partenariat avec Rano WASH ont bénéficié d'un accompagnement en étude de marché. Il a été attendu de ces interventions qu'elles aient un impact sur les activités entrepreneuriales réalisées par les jeunes opérateurs en Wash. En ce sens, leur profil d'entrée a été initialement évalué. En alignement avec cela, et pour mesurer l'efficacité des interventions menées, une évaluation du profil de sortie des participants a également été réalisée.

Objectifs de l'évaluation finale

L'évaluation finale des participants au projet se concentre principalement sur la détermination des acquis de ceux-ci sur toute la durée de l'intervention. Elle mesure également leur évolution grâce à ces acquis ainsi que la pérennité de leurs activités. Par ailleurs, l'évaluation du profil de sortie des participants vise à analyser la qualité des interventions effectuées selon le point de vue des participants.

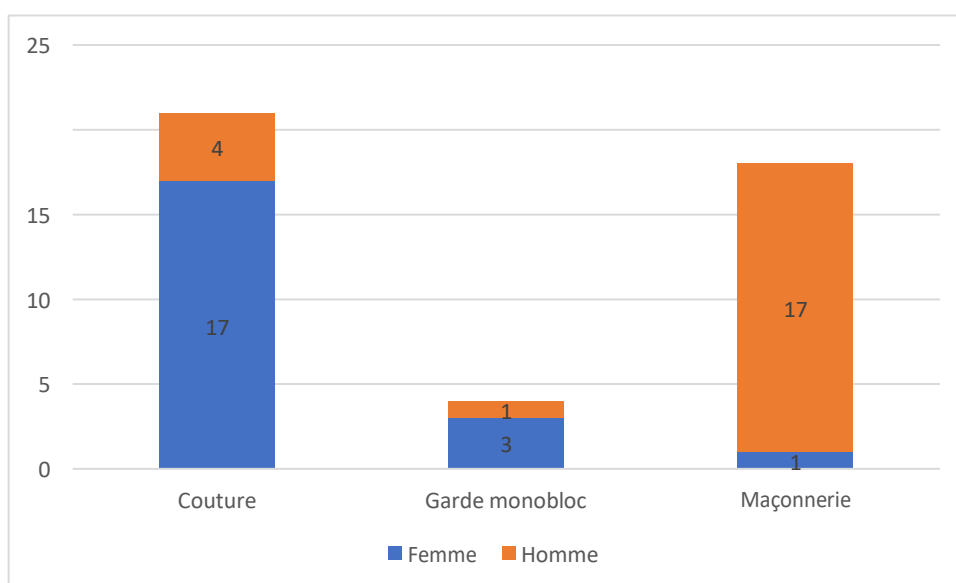
A propos des participants soumis à l'évaluation finale

Les participants soumis à l'évaluation sont au nombre de 43 dont 21 femmes et 22 hommes tels que répartis dans le graphe suivant.



Graph 1 : Répartition des participants évalués par genre et par région

En ce qui concerne leurs activités, les participants sont répartis comme suit :

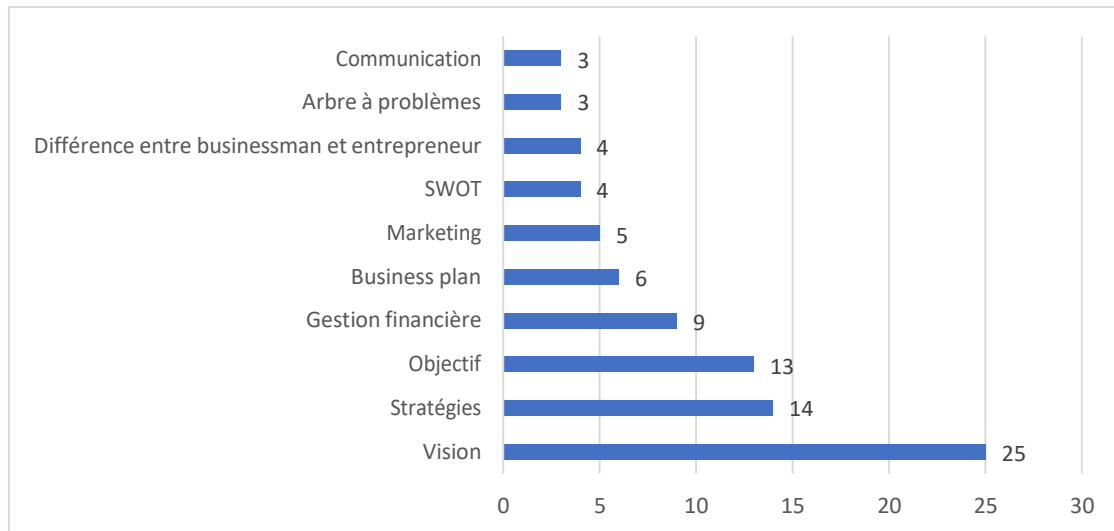


Graph 2 : Répartition des participants par genre et par types d'activité

Evaluation de la formation sur l'entrepreneuriat

Connaissances acquises par les participants

Les connaissances acquises par les participants lors de la formation sur l'Entrepreneuriat ont été largement diversifiées. Toutefois, certaines d'entre elles ont été plusieurs fois mentionnées comme le présente le graphe suivant.

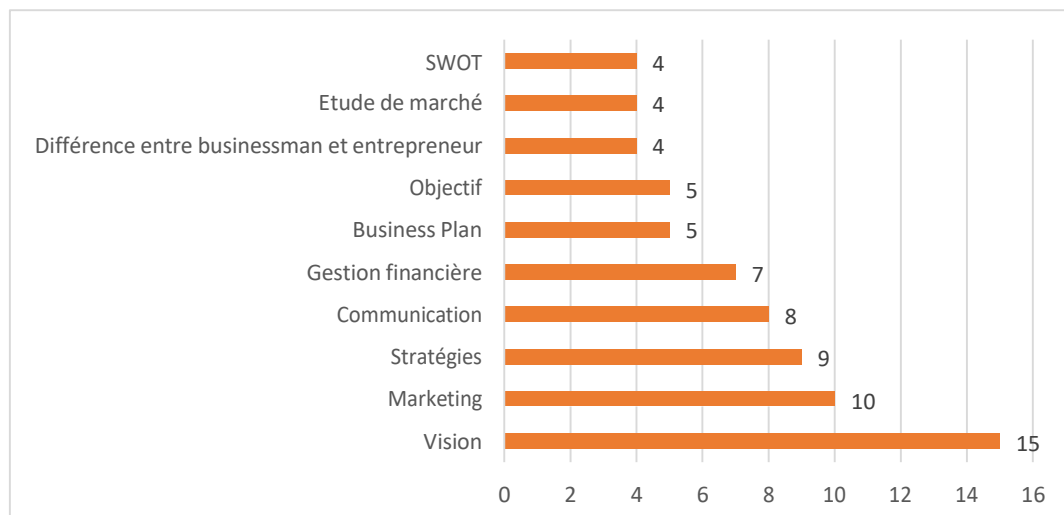


Graphe 3 : Principales connaissances acquises par les participants

D'après ce graphe, de nombreux participants ont assimilé que pour entreprendre, il faut avoir une vision, se définir des objectifs et élaborer des stratégies pour les atteindre. Plusieurs participants ont également appris comment assurer leur gestion financière et rédiger un business plan. La formation a aussi permis aux participants de faire la différence entre faire du business et entreprendre et d'apprendre à faire du marketing. En outre, des participants ont parlé d'avoir appris des outils tels que le SWOT et l'arbre à problèmes et d'avoir plus de connaissances en termes de communication.

Opinions des participants sur les sujets abordés

Parmi tous les sujets abordés lors de la formation, les participants ont été questionnés sur ceux qu'ils ont trouvés importants. Le graphe suivant permet de voir leurs principales réponses.



Graphe 4 : Sujets importants selon la perception des participants

En se référant à ce graphe, il peut être conclu que pour beaucoup de participants, la thématique sur la « Vision » a été très importante (vision – objectifs – stratégies). Ont également été considérés comme importants, les aspects Communication et Marketing, Gestion Financière et Business Plan. La différence entre un businessman et un entrepreneur ainsi que l'étude de marché ont également été importants selon le jugement des participants. Il en est de même pour l'outil SWOT.

En général, les participants ont révélé qu'aucun sujet abordé n'a été moins important que les autres. Toutefois, quelques sujets ou activités ont été mentionnés, de façon minoritaire, comme étant moins importants. Ce sont :

- Les options de financement,
- Le cadre légal pour l'entrepreneuriat (les étapes pour l'enregistrement d'une entreprise),
- L'activité « Devenir entrepreneur en une heure ».

Selon la majorité des participants, aucun sujet important n'a été omis. Néanmoins, certains ont espéré apprendre de manière approfondie la gestion financière.

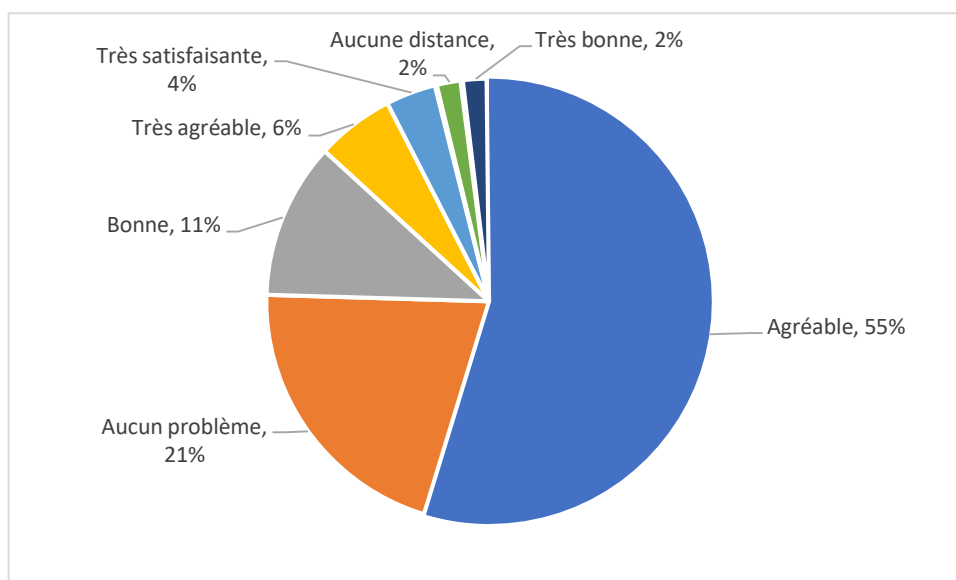
Evaluation de la qualité des interventions

Appréciation des interventions

Concernant les messages clés transmis aux participants sur toute la durée de l'intervention, 51% d'entre eux ont précisé qu'ils étaient clairement expliqués. Pour eux, les messages ont bien été transmis. Ils ont notamment apprécié les activités réalisées pour appuyer les explications lors de la formation. Les interventions ont donc été réussies, selon le point de vue des participants, et ont bien répondu à leurs attentes. Toutefois, ils estiment que la durée de la formation a été relativement longue et qu'elle aurait pu être réalisée en deux sessions. Certains participants ont également annoncé des difficultés par rapport aux termes en français utilisés car ils ne les comprennent pas. D'autres ont estimé que la fréquence de l'accompagnement individuel n'était pas suffisante tout comme la durée de l'intervention en général.

Relation des participants avec les coaches

Le graphe suivant présente les appréciations laissées par les participants sur leur relation avec les coaches.



Graphique 5 : Relation entre les participants et les coaches selon la perception des participants

Ce graphique démontre que la relation entre les participants et leurs coaches respectifs a été exclusivement positive et que seule la manière de l'exprimer diffère d'un participant à un autre. Certains disent qu'elle était agréable, bonne, satisfaisante tandis que d'autres parlent plutôt de n'avoir eu aucun problème ni d'avoir senti aucune distance entre les deux parties.

Apport des coaches aux participants

L'apport de l'accompagnement des coaches aux participants a été sondé autour de la **constitution d'une épargne**. En effet, les participants ont été questionnés sur la contribution qu'ils pensent que leur coach a apporté à leur décision d'épargner. Pour plusieurs participants, les connaissances issues de la formation octroyée par les coaches les ont poussés à épargner, notamment à travers la gestion financière. Les participants expliquent qu'ils ont pu arriver à épargner en apprenant la nécessité de séparer le budget personnel de celui de l'entreprise ainsi que la nécessité de distinguer les besoins des désirs. Aussi, grâce aux connaissances sur le marketing, l'innovation, ils ont pu gagner plus de clients et donc plus de profits. Cela leur a donné la possibilité de constituer une épargne. Pour certains participants, **le fait de savoir que les coaches attendent des informations sur l'état de leurs épargnes les ont motivés à épargner.**

Evaluation de l'évolution des participants

Mise en œuvre des projets individuels

Les participants ont opté pour l'un sur les trois activités WASH suivantes : Couture, Garde monobloc et Maçonnerie. Depuis le début de l'intervention, il a été attendu des participants

qu'ils entament leurs activités. Le tableau suivant montre le nombre de jours moyens et de semaines moyens de travail des participants par type d'activité.

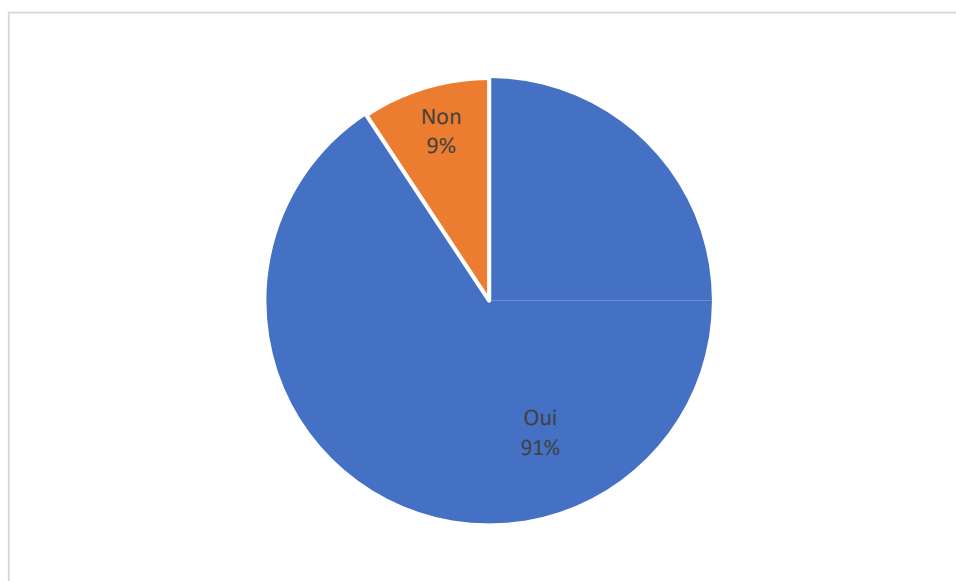
Tableau 1 : Nombre moyen de jours et de semaines de travail des participants par type d'activité

Activité	Couture		Garde monobloc		Maçonnerie	
	Jours	Semaines	Jours	Semaines	Jours	Semaines
Moyen	4	5	5	4	3	3

D'après ce tableau, les participants faisant de la couture travaillent en moyenne 4 jours par semaine sur 5 semaines. Ceux qui sont « gardes monobloc » travaillent en moyenne 5 jours sur une durée de 4 semaines et ceux qui maçonnent 3 jours sur 3 semaines depuis le début de l'intervention.

Perception de leur propre évolution

Durant ce temps, certains participants s'estiment avoir évolué en direction de la vision qu'ils se sont définis tandis que d'autres pas encore comme l'indique le graphe ci-dessous.

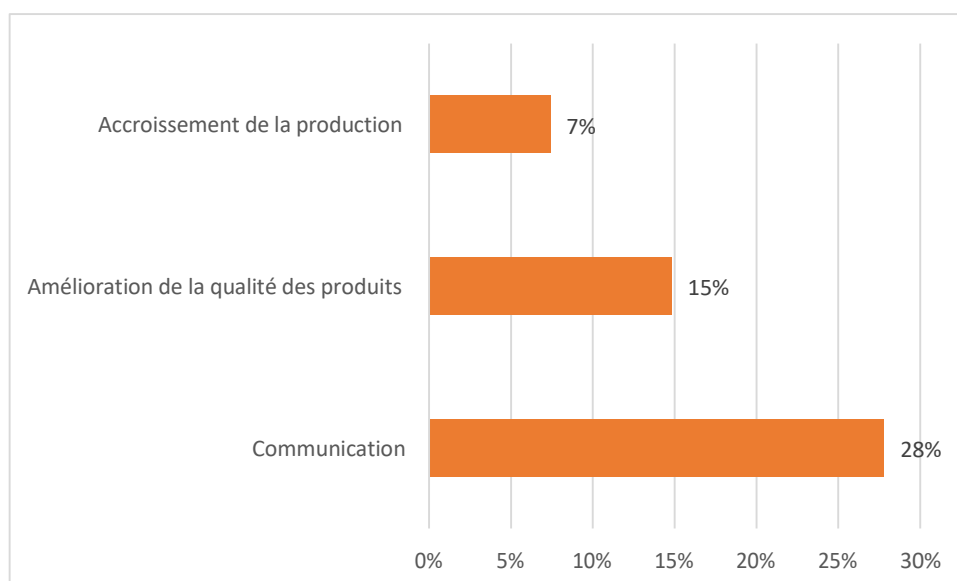


Graphique 6 : Estimation d'une évolution chez les participants par les participants eux-mêmes

D'après ce graphique, 91% des participants pensent qu'ils ont évolué et le reste non. Toutefois, tous les participants ont évoqué les actions qu'ils entreprennent déjà pour s'approcher un peu plus de leur vision.

Principales démarches adoptées pour atteindre leur vision

Afin d'atteindre leur vision, les participants ont partagé de nombreuses stratégies qu'ils mettent en œuvre. Trois stratégies se sont démarquées de la liste et sont présentées dans le graphe suivant.

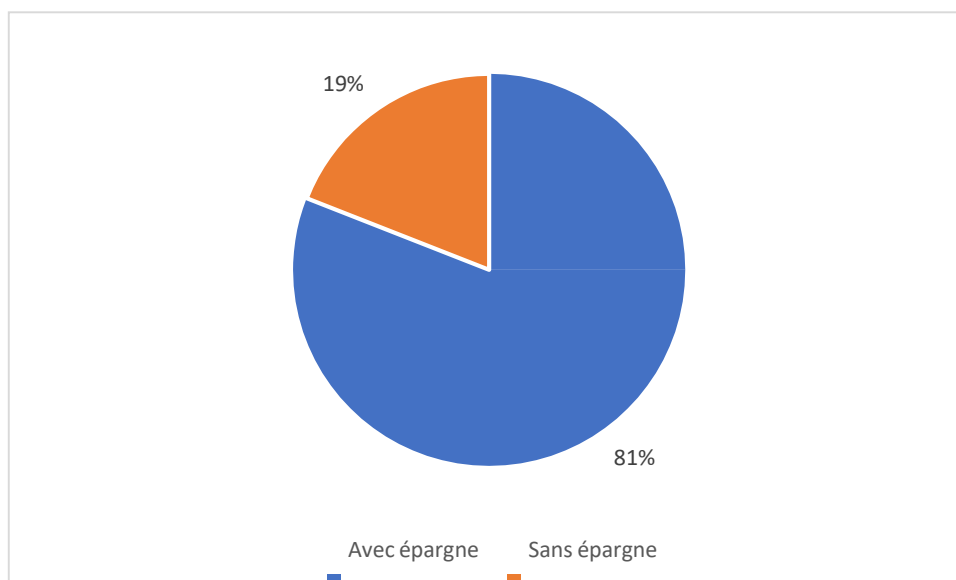


Graphe 7 : Principales démarches adoptées par les participants pour atteindre leur vision

D'après ce graphe, près de 30% des participants ont amélioré leur technique de communication afin d'attirer plus de clients. Par ailleurs, 15% des participants ont choisi d'améliorer la qualité de leurs produits et services et 7% ont accru leur quantité de production. Mise à part ces trois principales stratégies, les participants ont également parlé, de manière non exhaustive, de recherche continue de débouchés, de mise en œuvre des acquis lors de la formation, d'amélioration de la gestion de leur entreprise, de conception de nouveaux produits, etc.

Épargne

Comme susmentionné, certains participants ont pu épargner durant la période d'intervention. Le graphe suivant présente la proportion de ces participants.



Graph 8 : Proportion des participants ayant effectué ou non des épargnes

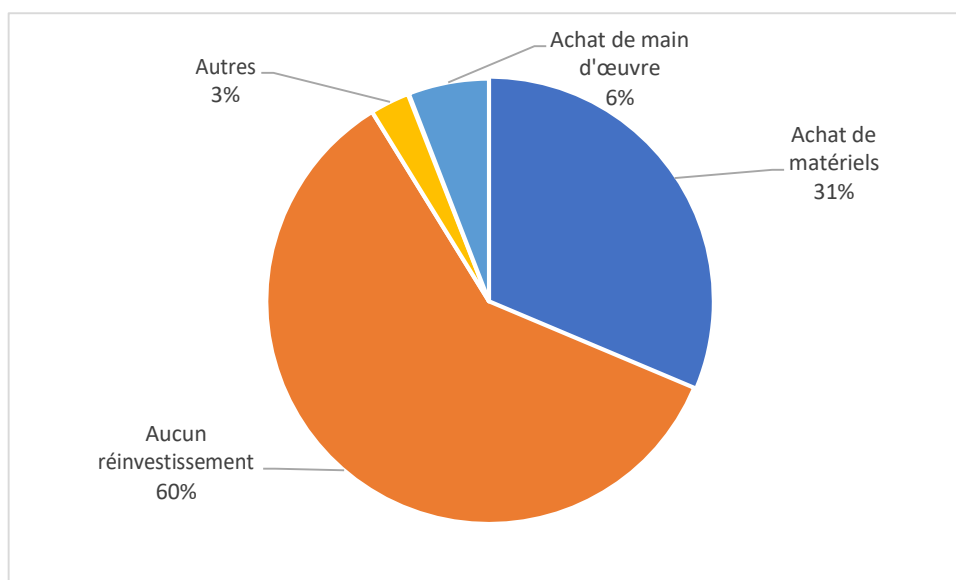
Selon ce graphe, 81% des participants ont pu constituer une épargne pendant ce temps et 19% non. Dans le tableau suivant, il est possible de voir la valeur moyenne de ces épargnes par type d'activité et par région d'intervention (en Ariary).

Tableau 2 : Epargne moyen des participants par type d'activité et par région

Activité	Alaotra Mangoro	Amoron'i Mania	Atsinanana	Haute Matsiatra	Vakinankaratra	Vatovavy Fitovinany
Couture	60 167	36 000	40 000	133 333	42 000	23 150
Garde monobloc			20 000			200 000
Maçonnerie	57 000	65 000	70 000	63 333	27 000	43 333

Grâce à ce tableau, il peut être constaté que pour la couture, les participants présentent une épargne moyenne élevée au niveau de la région Haute Matsiatra (133 333ar). Concernant les gardes monobloc, un participant dans la région Vatovavy Fitovinany présente une épargne moyenne élevée à la somme de 200 000ar. Quant à la maçonnerie, les participants s'adonnant à cette activité dans la région Atsinanana présente l'épargne moyenne la plus élevée à hauteur de 70 000ar.

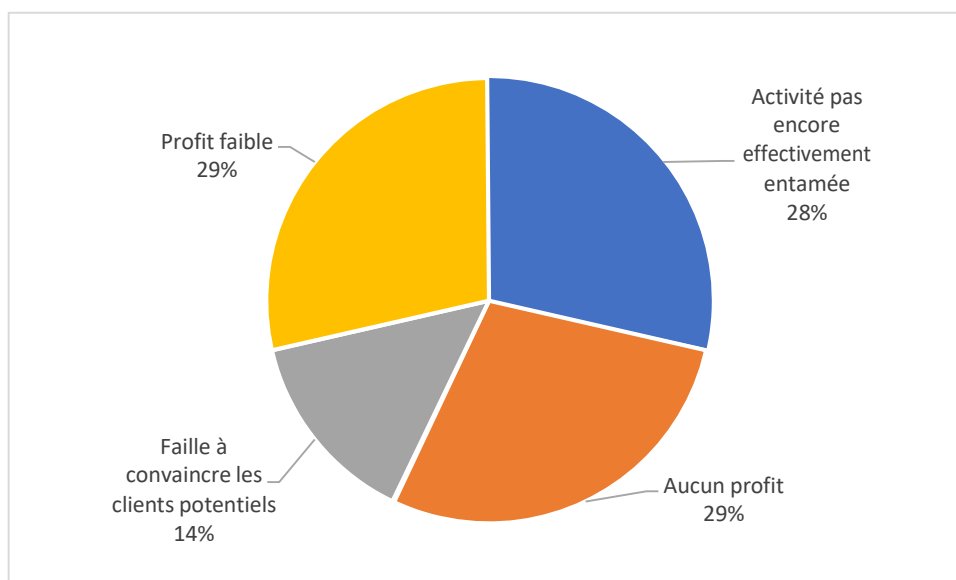
En termes d'accumulation de capital grâce aux épargnes, le choix des participants diffèrent comme le présente le graphe suivant.



Graph 9 : Aspect du réinvestissement des participants grâce aux épargnes

La lecture de ce graphe permet de constater qu'une grande partie des participants (60%) n'ont pas choisi de réinvestir dans leurs activités avec leurs épargnes. 31% d'entre eux ont acheté du matériel, 6% de la main d'œuvre et 3% ont fait autres choses. Il est à noter qu'aucun participant n'a encore cherché à renforcer ses capacités techniques pour améliorer son activité selon leurs dires.

En ce qui concerne les participants qui n'ont pas encore pu constituer des épargnes, les raisons sont multiples et présentées dans le graphe ci-dessous.

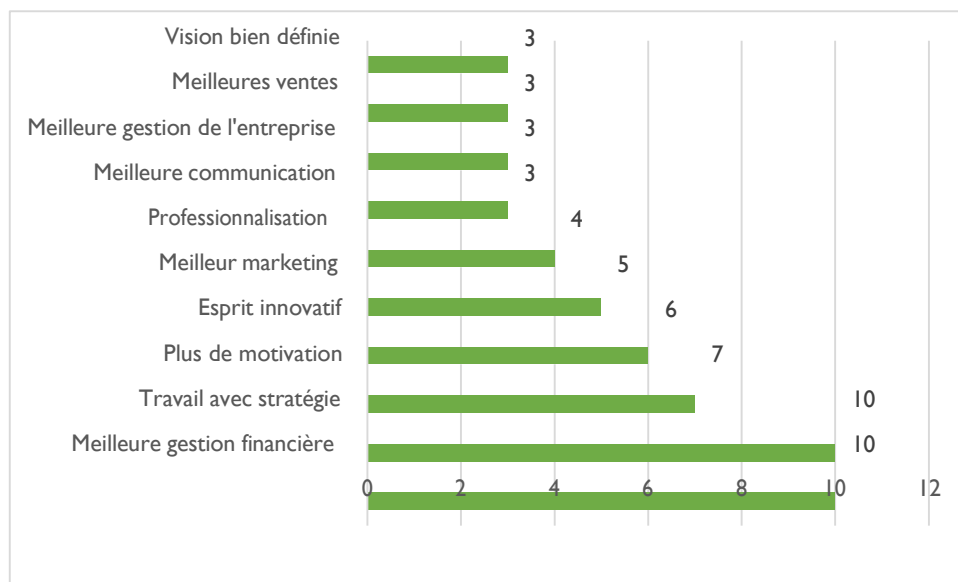


Graph 10 : Motif de l'absence d'épargne

D'après ce graphe, soit les participants qui n'ont pas fait d'épargne n'ont pas encore entamé leur activité effectivement, soit ils n'ont fait aucun profit ou ont fait un profit moindre, soit ils n'ont pas pu convaincre des personnes à acheter leurs produits ou à utiliser leurs services.

Changements individuels perçus

Les participants eux-mêmes ont perçu un changement dans leurs méthodes de travail. Ils ont évoqué de multiples aspects de ce changement toutefois certains d'entre eux ont été maintes fois mentionnés (voir graphe ci-dessous).



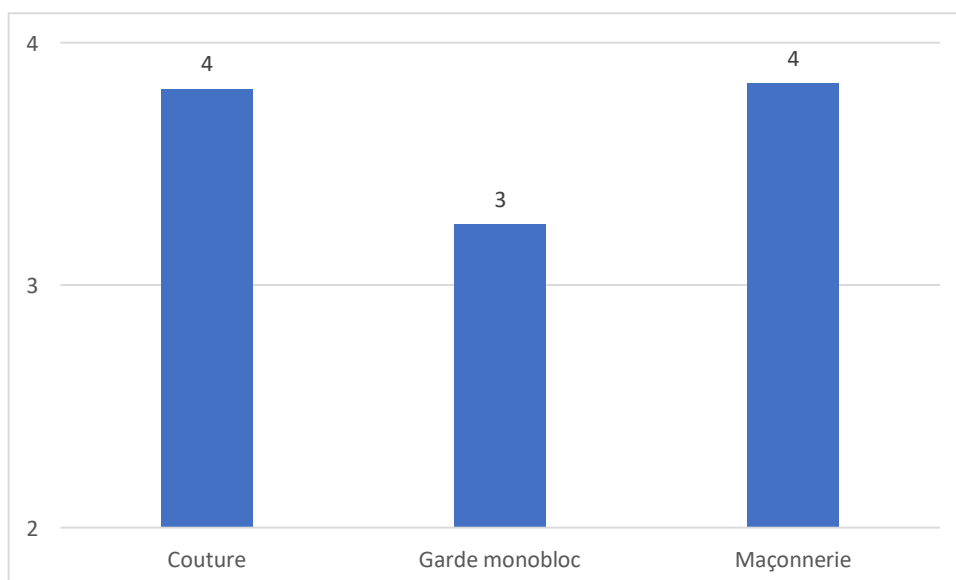
Graphie 11 : Principaux changements individuels perçus par les participants

Ce graphe témoigne que les participants estiment qu'ils ont une **meilleure gestion de leurs finances et travaillent de manière plus stratégique**. Aussi, ils sont plus motivés et ont développé un esprit d'innovation. Certains ont parlé du fait qu'ils se sentent plus professionnels et font un meilleur marketing, communiquent mieux avec leurs clients et potentiels clients et gèrent mieux leur entreprise.

Pérennité des activités des jeunes opérateurs en Wash

Motivation des participants

La motivation des participants fait partie des critères pouvant assurer la pérennité de leur activité. Elle a été évaluée sur une échelle de 1 à 4 telles que 1 désigne une absence de motivation et 4 un maximum de motivation. Le graphe ci-dessous montre ce niveau de motivation des participants par type d'activité.

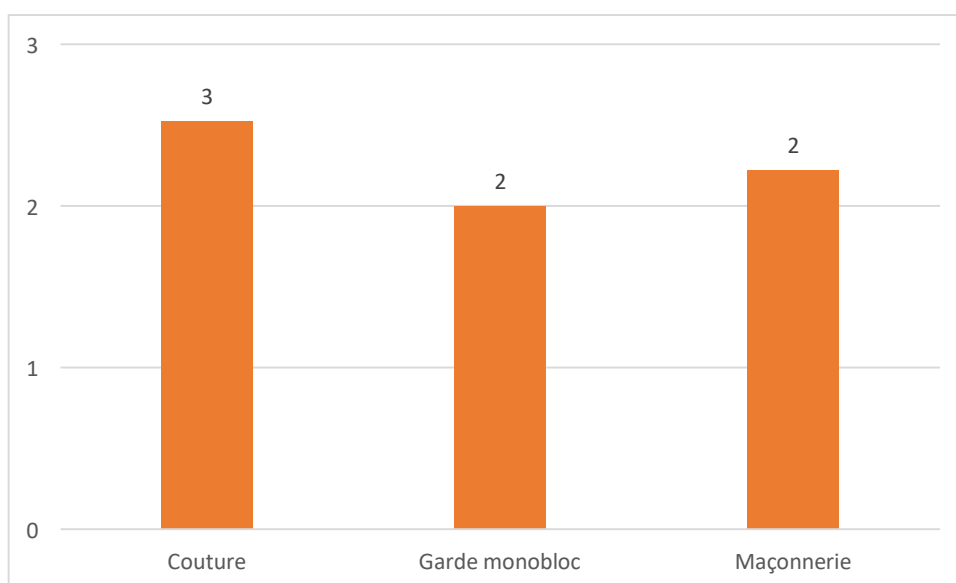


Graph 12 : Degré moyen de motivation des participants quant à la poursuite de leur activité

D'après ce graphe, les participants qui font de la couture et ceux qui maçonnerie sont en moyenne très motivés à poursuivre. Cela s'explique principalement par le profit palpable généré par ces activités. Quant à ceux qui sont « gardes monobloc », ils sont relativement motivés mais désirent tout de même atteindre leur vision.

Etat des moyens

Les moyens dont ils disposent déterminent également la pérennité de l'activité des participants. Ils ont été analysés à travers une échelle de 1 à 4 telles que 1 désigne un grand manque de moyen et 4 une suffisance de moyen. Le graphe suivant résume le score moyen attribué par les participants à ce sujet.

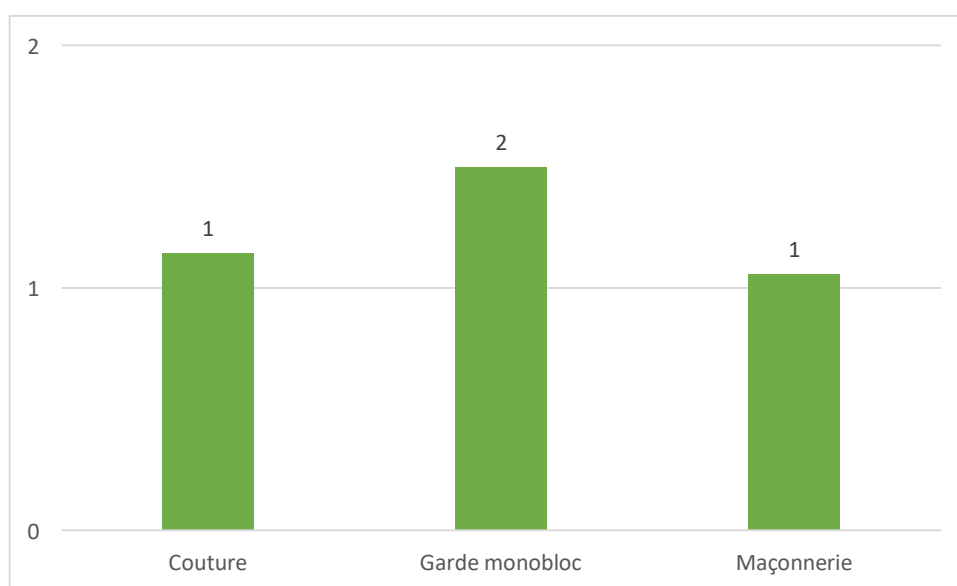


Graph 13 : Degré moyen de perception des moyens dont ils disposent par les participants

D'après ce graphe, ceux qui pratiquent la couture estiment disposer des moyens essentiels pour leur activité bien que certains de leurs matériels soient rudimentaires. Ils sont suivis de ceux qui maçonnerent. Ces derniers pensent avoir assez de moyens en général. Toutefois, certains d'entre eux estiment manquer de ressources financières. La majorité des « gardes monobloc », quant à eux, s'évaluent comme étant en manque de moyens notamment financiers.

Pouvoir de l'entourage sur les décisions du participant

Dans le cas où une personne de leur entourage leur met la pression pour qu'ils abandonnent leur activité, la réaction des participants sont différentes. Cette réaction a été évaluée de 1 à 4 également telles que 1 désigne un refus catégorique et 4 une résignation. Le graphe suivant présente le score moyen attribué à ce sujet par les participants.



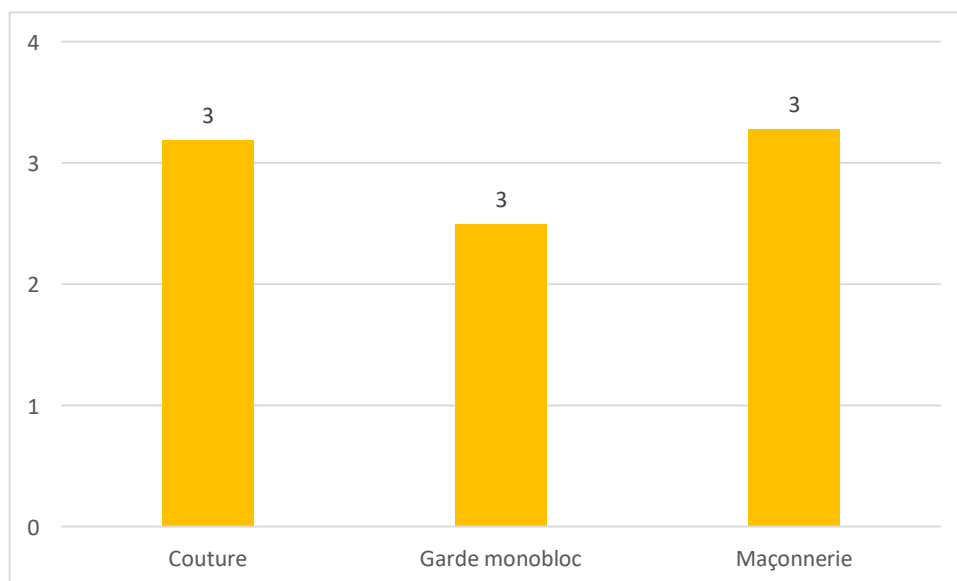
Graphe 14 : Degré du pouvoir que détient l'entourage sur les décisions du participant

Ce graphe indique que ceux qui maçonnerent et qui cousent sont moins susceptibles de céder aux pressions sociales que ceux qui sont « gardes monobloc ». Les participants sur lesquels les pressions sociales n'ont aucun effet estiment principalement que leur activité leur permette de subsister et qu'elle rapporte du profit. Aussi, ils aiment ce qu'ils font. Par contre, un des gardes monobloc estiment qu'il n'a aucun espoir de bénéfice. Cela explique une plus grande propension à céder aux pressions sociales.

Perception du marché

Pour qu'un participant ait une activité pérenne, il/elle doit avoir une certaine perception positive du marché. Ici, cette perception est mesurée de 1 à 4 telles que 1 désigne

l'absence d'espoir pour le marché et 4 le maximum d'espoir. Le score moyen attribué par les participants par type d'activités est présenté dans le graphe qui suit.



Graphique 15 : Degré de perception du marché par les participants

Selon ce graphique, les participants qui font de la maçonnerie et de la couture ont une vision positive du futur de leur marché. C'est un peu moins le cas pour les « gardes monobloc ». Pour justifier cela, ceux qui cousent trouvent que la communauté s'intéresse de plus en plus à leurs produits. Pour les maçons, cela s'explique par la multiplication des sensibilisations à l'hygiène et à l'assainissement, de même que par la décision de pénaliser ceux qui n'utilisent pas des toilettes pour leurs besoins.

Recommandations

Dans le cadre général, les participants ont estimé que les interventions réalisées ont été de qualité dans le sens où ils ont acquis de manière effective de nouvelles connaissances et compétences qu'ils ont pu directement mettre en pratique. Toutefois, afin d'assurer une amélioration continue des interventions dans le futur, des recommandations sont à considérer.

Durée des interventions

En termes de durée, il est à rappeler que certains participants ont trouvé les cinq jours de formation longue. De ce fait, il serait recommandé de séparer les thématiques en deux sessions de formation. Cela permettrait aux participants d'être plus à l'aise et plus prompts à

assimiler la totalité du curriculum car le programme apparaîtrait moins lourd en matière de timing pour eux. Un autre aspect à améliorer du point de vue durée est l'aspect suivi/coaching. Les participants ont trouvé que la durée de la totalité des interventions a été relativement courte. Cela prend tout son sens dans la mesure où certains d'entre eux ont choisi une activité WASH qui ne peut voir de résultats tangibles sur le court terme comme la maçonnerie et qu'il était donc relativement difficile à mesurer lors des suivis/coaching réalisés. De ce fait, une prolongation de la période de suivi post-formation serait idéal.

Formation

En ce qui concerne la formation, dans la mesure où certains participants ont avancé une difficulté à comprendre les termes en français utilisés, il est recommandé de limiter l'utilisation de ceux-ci au maximum. Par rapport au contenu, d'une part, le curriculum de formation dans sa généralité est déjà très riche. Néanmoins, l'aspect « accumulation de capital » devrait davantage être appuyé. En effet, à l'issue de cette analyse, il a été constaté que la majorité des participants n'ont pas réinvesti dans leurs activités après en avoir tiré des profits. De ce fait, il serait recommandé d'aborder de manière approfondie le côté « développement des activités et réinvestissement ». D'autre part, il serait intéressant pour les interventions futures de considérer le fait que les participants pourraient choisir des activités qui devront s'étaler sur plus de temps que les autres activités avant de produire des résultats. En l'occurrence, il pourrait être envisageable de considérer une activité de prévision budgétaire simple durant la séance autour de la gestion financière. En d'autres termes, les participants pourraient être invités à simuler l'évolution financière de leur activité. En effet, certains participants perdent espoir dans leur activité lorsqu'ils ne voient pas des résultats immédiats. Cette prévision leur permettrait non seulement de voir que s'ils s'investissent, leurs activités porteront des fruits à partir d'un moment donné mais ils pourront également s'en servir comme une sorte de benchmark pour leur progression. Cet outil pourrait aussi vu sous un autre angle, d'améliorer le suivi des participants car cela pourrait servir d'une bonne manière de mesurer leur progression.