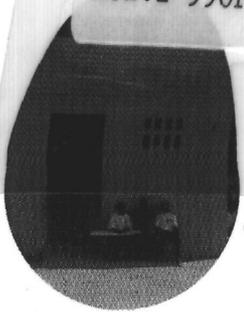


rapport de conférence
Rencontre du 25 au 29 Septembre 1999



Côte d'Ivoire

Library

IRC International Water
and Sanitation Centre
Tel.: +31 70 30 68
Fax: +31 70 30 68



Bénin



Burkina-Faso



Guinée



Mali



Mauritanie



Sénégal

LES OPERATEURS PRIVES
INDEPENDANTS DE L'EAU
ET DE L'ASSAINISSEMENT
EN AFRIQUE DE L'OUEST

Consultants : Séverine Champetier

Luis Brusco

Mamadou Diello

202-2-9901-17044

LIBRARY IRC
PO Box 93190, 2509 AD THE HAGUE
Tel.: +31 70 30 689 80
Fax: +31 70 35 899 64

BARCODE: 17044

LO: 202.2 990P

Les opérateurs privés indépendants de l'Eau et de l'Assainissement en Afrique de l'Ouest

Rencontre du 25 au 29 Septembre 1999 à Bamako, Mali

Rapport de Conférence

Luis BRUSCO
Séverine CHAMPETIER
Mamadou DIALLO
Octobre 1999

La première rencontre régionale des opérateurs indépendants des services de l'Eau et de l'Assainissement en Afrique de l'Ouest, s'est tenue à Bamako du 25 au 29 Septembre 1999. Elle a été organisée par le Programme de l'Eau et de l'Assainissement de la Banque Mondiale et l'Institut de la Banque Mondiale (WBI), sous l'égide du Ministère du Développement Rural et de l'Eau et de la Direction Nationale de l'Hydraulique du Mali, avec l'appui financier de la GTZ (Gesellschaft für Technisnce Zusammenarbeit).

1. - Cadre général

1.1. - Contexte

Dans les grandes villes africaines, une large part de la population n'a pas accès à l'eau potable et ne dispose pas de systèmes d'assainissement adéquats. Le phénomène affecte tout particulièrement les familles démunies des quartiers périphériques. Dans ce contexte, de nombreux opérateurs privés indépendants, évoluant principalement dans l'informel, proposent leurs services.

Le but de ce programme est de capitaliser et diffuser ces expériences en vue de faciliter l'adoption de stratégies qui renforcent la contribution du secteur privé local aux services de l'eau et de l'assainissement auprès des populations défavorisées des grandes villes.

Dans ce cadre, des études de cas ont été menées dans sept pays de la sous-région. Cette première rencontre en Afrique de l'Ouest fait suite à celle organisée en Février 1999 en Colombie autour d'expériences en Amérique Latine.

1.2. - Participants et objectifs

Cette conférence a réuni du 25 au 29 septembre 1999, une quarantaine d'entrepreneurs et représentants d'associations professionnelles des secteurs de l'eau et de l'assainissement, venus du Bénin, du Burkina Faso, de la Côte d'Ivoire, de la Guinée, du Mali, de la Mauritanie et du Sénégal : exploitants de petits réseaux de distribution d'eau, transporteurs d'eau par camion, charrette ou pousse-pousse, gérants de bornes-fontaines ou abonnés-revendeurs d'eau, vidangeurs manuels ou exploitants de camions vidangeurs, ou encore gérants de latrines publiques.

A partir du 27 septembre, la conférence s'est ouverte à des représentants des grandes sociétés d'eau et d'assainissement, des services publics centraux et municipaux, mais aussi à des ONG, organismes d'appui, personnes-ressources et bailleurs de fonds¹.

La conférence avait pour objectifs :

- Témoigner des performances et du dynamisme des opérateurs privés indépendants de l'eau et de l'assainissement, notamment dans le service aux populations défavorisées, et diffuser leurs expériences ;

¹ Voir ANNEXE 10 : Liste des participants

- Initier un dialogue entre les opérateurs privés indépendants, les grandes sociétés d'eau et d'assainissement et les autorités (locales ou nationales), afin d'étendre les services de l'eau et de l'assainissement à un plus grand nombre d'usagers ;
- Discuter des contraintes et potentialités de développement de l'activité des opérateurs privés indépendants (aspects réglementaires, juridiques, tarifaires, environnementaux), afin de promouvoir ces formes alternatives de prestations de services ;
- Favoriser les échanges entre opérateurs de différents pays et renforcer les dynamiques fédératives à l'échelle nationale et internationale.

1.3. - Contenu et méthodologie²

La conférence s'est articulée autour d'expériences d'opérateurs indépendants issus des différents pays de la sous-région. Ces expériences rendent compte de diverses formes d'implication du secteur privé local à différents niveaux des filières de l'eau et de l'assainissement.

Témoignages et études de cas révèlent l'importance de ces opérateurs privés dans les secteurs de l'eau et de l'assainissement, que leur activité soit formelle ou non, dans le service aux populations des quartiers périurbains non raccordés aux réseaux conventionnels de distribution d'eau ou d'évacuation des eaux usées.

Au cours de cette conférence, l'approche mise en œuvre visait à favoriser le dialogue entre les différents participants et acteurs des filières. La plupart des opérateurs indépendants présents n'avaient pas l'expérience d'une telle rencontre internationale. Deux journées préparatoires leur étaient réservées de façon à ce qu'ils puissent mieux se connaître et finaliser ensemble la présentation de leur métier respectif.

Présentations en plénière alternaient avec les travaux de groupes suivis de discussions. Aux problématiques par métier ont succédé des ateliers thématiques puis des groupes de travail par pays, de manière à permettre une circulation maximum des participants et de réels échanges, mais également de recentrer ensuite les débats sur des propositions concrètes adaptées aux contextes spécifiques de chaque pays participant.

Les résultats des études Afrique de l'Ouest et l'expérience de l'Amérique Latine présentés en plénière ont contribué à alimenter les débats.

Une vidéo réalisée en Afrique de l'Ouest³ à partir d'entretiens avec trois opérateurs privés de l'eau et de l'assainissement a contribué à initier les débats, tout comme une vidéo réalisée en Amérique Latine relatant l'expérience des vendeurs d'eau au Paraguay.

En marge des discussions, une exposition d'affiches sur les différents métiers de l'eau et de l'assainissement dans les pays de la sous-région a permis aux opérateurs présents, de valoriser leur métier parfois méconnu, voire ignoré; auprès des autres participants. A cette fin, une troupe de comédiens et de musiciens ont également apporté leurs contributions⁴ sous forme d'une pièce de théâtre et un chant d'hommage au cours d'une soirée.

² Voir ANNEXE 1 : Programme

³ Voir « Les opérateurs privés indépendants en Afrique de l'Ouest », Vidéo 9 mn, Abidjan, Juillet 1999. Elle présente un concessionnaire de réseau d'Alimentation en Eau Potable dans un centre secondaire de Mauritanie, l'exploitant privé d'un mini-réseau dans un quartier périphérique de Bamako au Mali, le responsable de la station traitement des eaux usées de Cotonou au Bénin.

⁴ Voir ANNEXE 9 : Contributions musicale et théâtrale à la rencontre

2. - Principaux résultats

2.1. - Caractéristiques des Métiers de l'Eau et de l'Assainissement

Les opérateurs indépendants regroupés par métier se sont présentés en plénière. L'accent était mis principalement sur leur itinéraire, la cohérence de leur démarche entrepreneuriale, leur poids et les caractéristiques du service assuré et de la clientèle desservie.

Gestion d'édicules publics⁵

Le GIE Sema Saniya à Bamako et le GIE Takku Ligué à Dakar ont été créés par des jeunes au chômage engagés dans l'assainissement de leur quartier. L'entrepreneur EGEBECI (bâtiment et électricité) à Abidjan s'est lancé dans la gestion de latrines publiques par hasard, après avoir récupéré des blocs sanitaires jamais payés par le commanditaire.

- *Activité formelle* : organisation en GIE à Bamako et à Dakar, ou en entreprise à Abidjan ; affiliation à la Chambre de Commerce, paiement de la patente et contractualisation avec la Régie de Chemin de Fer du Mali à Bamako ; agrément de l'édicule paiement de taxes municipales et établissement d'un cahier des charges par le Ministère de l'Environnement à Abidjan.
- *Petites entreprises et emplois locaux* : investissement initial sur fonds propres avec appui extérieur (subvention, prêt) ; activité rentable avec réinvestissement des bénéfices localement, dans le développement de l'activité, et création d'emplois permanents, surtout parmi les jeunes.
- *Activité rentable mais à dimension sociale* : Dans le quartier de pêcheurs de Dakar, l'urinoir est gratuit pour un service social aux parents.
- *Assainissement des principaux lieux publics (gare routière et ferroviaire, port, marché, quartier précaire)*, où les besoins sont importants. La fréquentation est forte (200 à 500 personnes / jour) et le service quasi-continu. Il paraît possible de développer la gérance privée de latrines dans les écoles et les hôpitaux publics.
- *Diversification des activités* : services liés au secteur (exploitation de camions vidanges, vente d'eau, collecte des ordures, compostage, éducation environnementale ...), maintien de l'activité initiale de l'entrepreneur et ouverture à d'autres services (ex cabine téléphonique).

Vidange manuelle⁶

- *Activité informelle* menée seul ou à deux, voire en équipe plus importante (cas de Conakry : 6 personnes polyvalentes), par des artisans du secteur du bâtiment (maçon à Conakry, manœuvre à Dakar) disposant d'un équipement minime (pelle, pioche, corde, seau, voire du matériel de protection tels que gants, lunettes, bottes, casque, ciré) ;
- *Relation directe à la clientèle* : porte-à-porte, conseils, vidange partielle ou complète selon les possibilités de paiement du client, introduction de la vidange de nuit pour limiter les nuisances, tarif négociable selon la taille et le type de fosse, et le client ;
- *Assainissement des quartiers précaires* équipés de fosses sèches et inaccessibles aux camions vidangeurs et principalement occupés par des familles à faibles revenus ;
- *Conditions d'émergence* : forte demande des quartiers défavorisés et enclavés pour la construction puis l'entretien à faible coût de dispositifs d'assainissement autonomes ;
- *Activité intégrée à la filière du bâtiment* : le maçon vidangeur de Conakry a bénéficié d'une formation à la construction de fosses et à la vidange manuelle, et d'un premier marché de construction de latrines. Aujourd'hui, il poursuit la construction de fosses et de blocs sanitaires pendant la saison sèche quand baisse la demande pour les vidanges ;
- *Activité complémentaire à celle des camions vidangeurs* : à Dakar, le vidangeur manuel intervient parfois à la suite des camions pour assurer le curage des fosses vidées de leurs effluents.

Vidange mécanique⁷

- *Activité formelle* menée par de grosses sociétés ayant fait l'objet de demande agréée, soumises au

⁵ Contribution d'exploitants de latrines publiques de Bamako, de Dakar et d'Abidjan.

⁶ Contribution de vidangeurs manuels de Dakar et de Conakry.

⁷ Contribution d'entreprises de camions vidange de Bamako, Ouagadougou, Dakar, Conakry et Cotonou.

paiement de taxes municipales (parfois exonération la première année comme en Guinée), et dont les tarifs sont homologués par les autorités (fixe au Bénin, négocié en Guinée) ;

- *Grosses entreprises génératrices d'emplois peu qualifiés* : mobilisation de ressources propres et crédits pour un investissement initial conséquent, réinvestissement des bénéfices dans l'achat d'autres camions, création de nombreux emplois au niveau d'une population peu scolarisée ;
- *Assainissement des zones recasées accessibles aux camions vidangeurs* auprès des populations à revenus moyens ou nanties, équipées de grandes fosses ;
- *Entreprises dynamiques* : exploitants de camions vidangeurs de Cotonou organisés en Union de Structures de Vidange autour de la station de traitement, exploitant de Conakry mettant en place un réseau de villes pour la gestion des ordures et la vidange de latrines ;
- *Diversification des activités* en rapport avec l'assainissement : collecte des ordures ménagères, construction et exploitation de latrines publiques, curage de caniveaux, exploitation d'une station de traitement ...

Station de traitement⁸

- *Conditions d'émergence* : à Cotonou, l'administration a réuni les opérateurs privés pour trouver une réponse au problème de traitement des eaux usées. Un exploitant de camions vidange a mobilisé un opérateur économique pour investir dans la réalisation d'une station de traitement sur la base des études réalisées (notamment pour dimensionnement des bassins) et soumises pour approbation à l'administration ;
- *Traitement des eaux usées à un prix établi et négocié* entre Union des Structures de Vidange, société SIBEAU et les autorités administratives et municipales ;
- *Fin des déversements sauvages massifs* contre lesquels manifestaient autrefois les populations locales et rejet des eaux usées en mer après leur traitement par lagunage (contrôle par l'Etat et recours à l'Université pour l'analyse des rejets, tous les 6 mois).

Les métiers de l'assainissement sont porteurs mais la rentabilité de l'activité ne signifie pas absence de dimension sociale : réinvestissement des bénéfices dans l'activité, développement du tissu économique local, service aux parents (quartier de pêcheurs de Dakar) ... Les opérateurs privés tendent à diversifier leur activité et témoignent d'une relative polyvalence en rapport avec l'irrégularité du marché de la vidange.

Les abonnés-revendeurs d'eau et gérants de bornes-fontaines⁹

- *La revente d'eau à partir d'un branchement privé est une pratique informelle mais plutôt tolérée* à cause de sa dimension sociale : l'abonné-revendeur répond à la demande en eau des ménages non raccordés (réseau éloigné, raccordement coûteux, procédures administratives particulièrement longues, demande des populations pour une vente d'eau au détail...). *Seule exception, la Côte d'Ivoire où la SODECI a mis en place une procédure d'agrément des revendeurs d'eau. La gérance de bornes-fontaines est une activité formelle faisant l'objet d'une relation contractuelle entre opérateur privé indépendant et l'opérateur national.*
- *L'investissement initial est important (et risqué) pour l'abonné-revendeur* qui finance la pose de compteurs et de longs flexibles pour desservir des quartiers non lotis. Le gérant de borne-fontaine doit payer une caution et le raccordement. *Tous ont mobilisé des ressources propres* (aide familiale, indemnité de licenciement, assurance vie, épargne personnelle ...). Les groupements de jeunes diplômés engagés dans la gestion de bornes-fontaines ont bénéficié de prêts remboursables pour des investissements parfois conséquents (extension de réseau par l'AGPSP à Conakry).
- *Desserte en eau potable des populations non raccordées*, tout particulièrement dans les quartiers périphériques, où la demande est forte :

Abonnés-revendeurs et gérants de bornes-fontaines interviennent généralement de façon complémentaire : à partir de longues extensions en flexibles, l'abonné dessert plutôt des zones non loties où des conduites rigides avec bornes-fontaines ne peuvent être installées.

⁸ Contribution de la société SIBEAU exploitant une station de traitement à Cotonou.

⁹ Contribution de revendeurs agréés d'Abidjan, d'un abonné-revendeur d'eau de Cotonou, de gérants de bornes-fontaines (dont une femme) à Ouagadougou, à Nouakchott et à Dakar.

En Côte d'Ivoire, où l'activité de vente d'eau à partir d'un branchement privé est agréée, ils sont concurrents. Cependant certains abonnés-revendeurs tendent à reprendre la gérance de bornes-fontaines (paiement des arriérés).

Le taux de desserte assuré par les gérants de bornes-fontaines est de 52% à Ouagadougou, 20% à Bamako, 32% à Nouakchott, 15% à Dakar. A Cotonou où il n'y a pas de bornes-fontaines publiques, les abonnés-revendeurs desservent 46% des ménages, et à Conakry où elles sont peu nombreuses, ils desservent 32% de la population.

- *Activité rentable et génératrice d'emplois locaux* : la vente d'eau à partir de bornes-fontaines représente ainsi à Dakar 20% du chiffre d'affaires du secteur, 4% à Nouakchott et 7% à Ouagadougou. Mais elle occupe de nombreuses personnes notamment parmi les jeunes diplômés au chômage des quartiers périurbains : 500 emplois à Ouagadougou, 800 à Dakar, 700 à Bamako.
- *Vente d'eau au détail à un prix de vente en rapport avec le prix d'achat à la société d'eau*. Le gérant de borne-fontaine bénéficie d'un tarif social et pratique un prix de vente libre ou fixé par la société d'eau (sans être systématiquement respecté). L'abonné-revendeur pratique un prix de vente cher à cause du prix d'achat élevé de l'eau (augmentation avec la consommation) et pour amortir rapidement ses investissements parfois importants et risqués.

Transporteurs d'eau : pousse-pousses, charretiers et camions citernes¹⁰

- *Activité plus ou moins formelle* des pousse-pousses et charretiers puisqu'ils sont en particulier soumis au paiement de taxes municipales. Les camions-citernes sont exploités par des sociétés reconnues.
- *Investissement initial acquis sur fonds propres* : épargne et prime de licenciement pour l'entrepreneur exploitant de camions-citernes à Nouakchott, bénéfices tirés de la vente d'eau à partir de son branchement privé pour le gérant de charrettes à bras (avec bidons de 20l.) à Conakry, appui financier du mari pour l'achat d'une charrette à bras (avec barrique de 200l.) par la charretière de Ouagadougou.
- *Poids économique très important* dans le secteur de l'eau potable : 30 % du chiffre d'affaire global dans la ville de Ouagadougou et 86 % du nombre d'emplois rémunérés, 16 % du chiffre d'affaire dans la ville de Bamako et 40 % du nombre d'emplois rémunérés.
- *Livraison d'eau à domicile chez les ménages non raccordés*, tout particulièrement dans les zones non desservies par le réseau conventionnel et auprès des ménages démunis auxquels les opérateurs privés proposent des facilités de paiement (abonnement ou crédit).
- *Activité en aval du réseau conventionnel et donc complémentaire à celle des autres opérateurs du secteur* : elle s'articule à celle du gérant de bornes-fontaines ou de l'abonné-revendeur d'eau, et plus globalement à celle des sociétés distributrices d'eau incapables de desservir les populations pauvres des zones périphériques (30 à 50% de la population dans les villes étudiées).

Exploitants de réseaux de distribution d'eau¹¹

- *Investissement initial* : appui d'ONG à Ouagadougou et à Bamako, réalisation par la Direction de l'Hydraulique dans les centres secondaires en Mauritanie et au Mali sur la base de fonds d'aide au développement et d'une contrepartie nationale.
- *Profil des exploitants* : des diplômés natifs du quartier ou du centre à desservir (directeur d'école du quartier de Yirimadio à Bamako, proviseur d'un lycée à Ouagadougou, ingénieur hydraulique au chômage à Guerou en Mauritanie).
- *Conditions d'émergence* : une politique nationale qui préconise la délégation de gestion à des associations d'usagers et des opérateurs privés.

Au Mali, après avoir été confiée à l'administration locale et/ou aux responsables politiques, la gestion des systèmes d'AEP a été déléguée aux populations organisées en Associations d'Usagers d'Eau (AUE). Au niveau des associations, il existe 2 modes de gestion : gestion directe ou gestion partagée

¹⁰ Contribution d'une charretière à Ouagadougou, d'un gérant de charrettes à bras à Conakry et d'un exploitant de camions-citerne à Nouakchott.

¹¹ Contribution d'un exploitant privé d'Adduction d'Eau Simplifiée (AES) à Bamako, d'un exploitant privé de Poste d'Eau Autonome (PEA) à Ouagadougou, de 2 concessionnaires d'AEP en Mauritanie et d'un représentant d'une Union des Exploitants d'AEP au Mali.

(délégation de gestion par l'association d'usagers à un opérateur privé, cas de Yirimadio).

En Mauritanie, la gestion des AEP et stations de pompes a été confiée à des comités villageois puis aux communes, avant d'être déléguée par décret à des opérateurs privés à partir de 1993. Ces « concessionnaires » sont liés par contrat à la Direction de l'Hydraulique.

- *Service de l'eau dans les centres secondaires (Mali et Mauritanie) et en zone périurbaine (Bamako et Ouagadougou) où la demande est croissante.*

Au Mali, l'amélioration de la gestion contribue à la baisse du prix de l'eau fixé en AG par les AUE, et à l'augmentation de la consommation (ex à Nara : baisse du prix de l'eau de 750 FCFA à 250 FCFA / m³ et hausse de la consommation de 20 à plus de 50 litres / jour / habitant). L'épargne constituée par les AUE est destinée au renouvellement de certains matériels d'exploitation et l'extension du réseau.

En Mauritanie, le contrat des concessionnaires privés avec la Direction de l'Hydraulique fixe le prix du m³ selon la taille du réseau : 30 à 40 % du prix de vente est destiné à la maintenance et au renouvellement du matériel, 6% au paiement d'une taxe communale et le reliquat, au fonctionnement, au personnel, à la gestion et au bénéfice du concessionnaire. L'amélioration de la gestion et la proximité du concessionnaire avec les usagers a favorisé la réalisation d'extensions et de nombreux branchements individuels.

- *Dynamique organisationnelle des exploitants de réseaux.* Les AUE des centres secondaires au Mali ont formé une Union Nationale (UEAEP) pour pouvoir mieux défendre leurs intérêts. En Mauritanie, des concessionnaires ont constitué un GIE dans le cadre duquel ils échangent sur leur statut, leurs principales difficultés et les moyens d'améliorer la qualité de leur service.

L'appui aux opérateurs privés indépendants, l'exemple de la CCAEP¹²

Il ne suffit pas d'être en association pour gérer un point d'eau. La vente d'eau est un métier. Viser l'autonomie, c'est aussi viser la compétence, et cela quel que soit le mode de gestion adopté (en régie ou déléguée à un privé).

L'exemple de la Cellule de Conseil aux Adductions d'Eau Potable (CCAEP) de Bamako témoigne du possible accompagnement des opérateurs indépendants engagés dans la vente d'eau. A travers ses missions d'audit financier et technique, de communication et de formation, ainsi que des prestations de services (fournitures de pièces détachées...) auprès des systèmes AEP, elle contribue à l'amélioration du service de l'eau des centres semi-urbains et ruraux.

L'information et donc la transparence dans la gestion permet la réelle gouvernance, car l'information permet la prise de décision en connaissance de cause. La multiplication de ce type de service contribue à développer l'appropriation par les populations.

2.2. - Potentiel des opérateurs privés indépendants

La synthèse des études de cas menées sur 10 pays d'Afrique¹³ est exposée en conclusion des présentations par les opérateurs privés indépendants de leur métier.

Des opérateurs indépendants omniprésents

Des prestataires indépendants omniprésents qui répondent aux besoins en eau et en assainissement de la plupart des familles pauvres.

C'est l'articulation entre l'entreprise concessionnaire et les opérateurs privés indépendants qui assure le meilleur service d'approvisionnement en eau, particulièrement auprès des populations pauvres des quartiers périphériques. Les bornes-fontaines constituent un outil de desserte très efficace.

Les opérateurs privés indépendants représentent 70 à 90 % du personnel du secteur eau potable soit 2 000 à 8 000 personnes par ville (principalement charretiers et pousse-pousses mais aussi exploitants de bornes-fontaines), alors que la société concessionnaire emploie 300 à 1 000 personnes. Dans le secteur de l'assainissement, ils emploient 1 000 à 3 000 personnes.

Ils ont un poids économique prépondérant qui varie selon les villes de 20 à 70 % du chiffre d'affaires

¹² La Cellule de Conseil aux Adductions d'Eau Potable (CCAEP) est un service rattaché à la Division Hydraulique Urbaine au sein de la Direction Nationale de l'Hydraulique. Une étude est en cours pour sa privatisation.

¹³ Voir Bernard COLLIGNON (HYDROCONSEIL) et Marc VEZINA (IRC) *Les opérateurs indépendants du service de l'Eau et de l'Assainissement dans les villes africaines*, Synthèse de 10 études de cas, Septembre 1999, 16 p.

du secteur (contre 30 à 80 % pour l'entreprise concessionnaire).

Des opérateurs privés qui témoignent d'un véritable esprit d'entreprise et d'une réelle capacité d'investissement. Globalement les opérateurs privés indépendants gagnent modestement leur vie mais leur activité génère des emplois de proximité dans les quartiers précaires essentiellement.

Des atouts à prendre en compte

- offrir un service de proximité flexible, adapté à la demande d'une clientèle diversifiée, insatisfaite des services standardisés qui lui sont proposés par les grands distributeurs d'eau ;
- offrir des facilités de paiement, rendues possibles par leur proximité avec les usagers ;
- mobiliser le capital initial dans le secteur informel pour financer la réalisation des infrastructures et des équipements ;
- avoir un excellent taux de recouvrement des paiements pour le service de l'eau, même dans les quartiers réputés les plus difficiles ;
- réinvestir leurs bénéfices localement pour développer davantage leur activité ;
- assurer la pérennité de leur entreprise en s'adaptant rapidement à la demande qui change chaque année, en fonction de l'extension du réseau ;
- avoir un rapport qualité / prix intéressant, quand l'activité est vraiment très concurrentielle.

Des idées préconçues à revoir

- « *le service de l'eau a toujours été un monopole public* ». Le monopole n'est pas en soi un gage de services performants et ce n'est le modèle dominant que depuis un siècle
- « *le prix des revendeurs est x fois supérieur à celui des services classiques, il faut le fixer de manière administrative et contrôler les opérateurs* ». Les opérateurs privés indépendants offrent un service qui répond bien à la demande solvable des populations pauvres. Toute contrainte, tout surcoût imposé aux opérateurs renchérit le service offert aux pauvres
- « *le bénévolat suffit pour gérer des systèmes communautaires, sans faire appel à des opérateurs privés qui font des bénéfices indus* ». Volontariat et gestion communautaire ont souvent été source de fausses économies, Les bénéfices retirés des ces activités sont souvent partagés entre plusieurs actifs ce qui relativise l'importance des revenus réels par personne.
- « *les opérateurs indépendants vendent une eau de mauvaise qualité* ». La qualité de l'eau revendue est très proche de celle de l'entreprise concessionnaire. Ce sont en général davantage les conditions de transport et de stockage des ménages qui sont en cause.
- « *l'implication des opérateurs privés se traduit par le retrait de l'Etat* ». L'implication du secteur privé peut favoriser le renforcement des services publics, notamment au niveau de la régulation.

2.3. - Pistes de solutions aux principales contraintes

A l'issue des présentations des métiers de l'eau et de l'assainissement, des groupes informels se sont constitués pour identifier les contraintes auxquelles sont confrontés les divers opérateurs. La synthèse des travaux de groupe a permis de dégager 5 thèmes de réflexion, discutés en atelier. Différentes recommandations¹⁴ en vue de développer l'activité de ces opérateurs indépendants, ont ainsi été formulées.

Reconnaissance formelle

Dans un contexte d'insécurité (absence de contrat, risque d'expropriation), nombre d'opérateurs privés cherchent à s'organiser entre métiers, même s'il en résulte quelques contraintes (notamment fiscales). La reconnaissance formelle devrait limiter l'incertitude, garantir travail et investissements et favoriser le professionnalisme. Le regroupement permet de négocier avec les autorités et d'accéder à davantage de marchés.

Tarifs et prix

Afin de réduire le prix payé par les usagers, mieux vaut fixer le prix aux bornes-fontaines plutôt que celui pratiqué par les transporteurs, assurer un approvisionnement régulier des bornes-fontaines pour éviter toute flambée des prix, proposer un tarif unique aux revendeurs-gros consommateurs et

¹⁴ Voir ANNEXE 2: Pistes de solutions aux principales contraintes

appliquer une grille tarifaire particulière aux quartiers précaires.

Face aux difficultés d'accès direct au réseau pour les familles des quartiers défavorisés et les revendeurs potentiels (limitant leur nécessaire concurrence), quelques mesures sont suggérées : réduire le coût élevé du raccordement à travers des subventions, facilités de paiement, etc., adapter le mode de facturation à la demande des familles et revendeurs préférant régler des sommes plus réduites, plus souvent (par des forfaits mensuels fixes avec régularisation).

Confrontés à de lourdes pertes, les concessionnaires de réseaux pensent limiter le problème des impayés de l'administration et de certains de ses représentants à travers la demande d'avances sur consommation, et réduire fuites et gaspillages par une intervention directe chez l'abonné.

Santé - Environnement

Afin de résoudre les problèmes sanitaires des vidangeurs manuels, sensibilisation et formation mais aussi mesures de protection matérielle et suivi médical sont nécessaires.

Pour lutter au mieux contre la pollution du milieu, les opérateurs privés suggèrent la concertation entre opérateurs concernés, (vidangeurs manuels, mécaniques et gestionnaires d'installations de depotage) et l'articulation de leur intervention, la gestion de la filière assainissement au niveau communal, la mise en place de sites de dépotage et de stations de traitement et la poursuite des recherches techniques dans le domaine.

Faire face à l'insalubrité des points d'eau et au problème de qualité de l'eau à travers aménagement des points d'eau, sensibilisation des usagers et des opérateurs privés, création d'une demande en eau saine par les populations, information et études technologiques.

Financement

Les opérateurs privés ont des difficultés à obtenir les financements nécessaires au renouvellement et à la maintenance de leurs équipements, à l'extension voire à la diversification de leur activité.

Ils sont confrontés au manque d'information technique, aux tarifs limités n'incluant pas le coût du renouvellement ou de nouveaux investissements, au manque d'intérêt des banques commerciales pour ces secteurs et des petits et moyens entrepreneurs, au problème des garanties.

Afin de réaliser ce type d'investissements, il importe d'aborder banques et bailleurs du fonds pour faire connaître le secteur d'eau et les PME, et négocier les termes de crédit et d'épargne. Il s'agit également de mobiliser les usagers, les petits et moyens entrepreneurs organisés en associations.

Milieu et organisations professionnelles

Une organisation professionnelle doit être reconnue par les autorités administratives et fonctionner de manière transparente. Elle constitue alors un réel interlocuteur auprès des autorités et des bailleurs de fonds, et peut ainsi assurer plusieurs missions : mettre en réseau les opérateurs au niveau local et national et structurer le marché en respectant les règles de la concurrence, appuyer l'ingénierie de projets, accéder à de nouveaux marchés, exprimer les besoins en matière de formation, d'appui-conseil et de communication, organiser la protection sociale et sanitaire des travailleurs, organiser une chaîne d'approvisionnement, développer une certaine déontologie, un esprit de service, leur professionnalisme.

Faire connaître les programmes d'appui conseil pour la création d'associations professionnelles et mettre en réseau les professionnels de l'eau et de l'assainissement (une plate-forme régionale) favoriseraient l'émergence d'associations professionnelles locales et nationales.

A l'issue de ces ateliers, une présentation en plénière de quelques exemples d'associations et regroupements professionnels¹⁵ a permis de témoigner de la dynamique organisationnelle qui anime certains opérateurs indépendants.

¹⁵ Voir ANNEXE 3: Associations professionnelles et réseaux

3. - Perspectives

3.1. - Des principes à retenir

Au regard de l'expérience Amérique Latine

Quelques études de cas menées sur l'Amérique Latine ont été présentées en plénière pour apporter un nouvel éclairage sur la question des opérateurs privés indépendants en Afrique et des perspectives de développement de leur activité¹⁶.

Les petits opérateurs indépendants d'Afrique et d'Amérique Latine présentent des différences notables dans leur mode d'intervention, liées au contexte socio-économique et urbain, et au cadre institutionnel et réglementaire dans lesquels ils évoluent. Cependant ils partagent beaucoup de points communs : relations complexes avec les entreprises concessionnaires, environnement commercial risqué et absence de réglementation ou de contrôle sur la qualité du service fourni, tarifs élevés liés aux conditions de travail difficiles. Leurs services se sont avérés indispensables pour une part importante de la population des grandes villes.

La comparaison avec l'Amérique Latine rend compte des perspectives possibles pour les pays d'Afrique de l'Ouest. La situation vécue comme provisoire en Afrique est en fait devenue permanente en Amérique Latine : un opérateur ne peut pas assurer à lui seul la desserte de toute une ville et garantir l'accès à l'eau potable à toute la population. Il est donc nécessaire de penser à la multiplicité des services et à l'articulation entre les différents opérateurs du secteur.

Des recommandations à mettre en œuvre¹⁷

- Renforcer la sécurité juridique des opérateurs indépendants (protection contre les expropriations abusives)
- Reconnaître officiellement la valeur et l'importance de leur activité (inscription dans les schémas directeurs d'eau et d'assainissement, dans les plans sectoriels,...), particulièrement pour les zones que les entreprises concessionnaires ont du mal à desservir (quartiers précaires, petits centres...)
- Engager des processus de concertation entre l'Etat, les communes, les entreprises concessionnaires et les opérateurs indépendants (relativement informels mais mobilisant beaucoup d'opérateurs) pour coordonner les actions et les politiques des uns et des autres
- Tisser des relations formelles entre les opérateurs indépendants et l'Etat et les communes (agréments, contrats de prestations de service, convention de collaboration, marchés publics,...) et les concessionnaires (dans les contrats de concessions)
- Accompagner l'émergence d'associations professionnelles, qui seront des interlocuteurs crédibles pour les pouvoirs publics, et favoriser leur caractère démocratique (éviter le risque des cartels)
- Veiller à la transparence et au libre jeu de la concurrence (marchés publics notamment)
- Encourager l'investissement privé local (fonds de garantie abondés par l'Etat, les communes ou les bailleurs de fonds, garantie de l'Etat sur les investissements dans les quartiers précaires)

Réunis par groupe pays¹⁸, les opérateurs indépendants et les représentants des sociétés d'eau et d'assainissement ainsi que de l'administration, ont repris les recommandations dégagées en atelier et retenues plus spécifiquement celles susceptibles d'être mises en œuvre dans leur pays.

3.2. - Une mobilisation des opérateurs indépendants à engager

D'une concertation nationale ...

La conférence marque le point d'aboutissement de la phase d'études dans laquelle la Banque Mondiale s'est engagée. A partir des résultats présentés et discutés au cours de cette rencontre

¹⁶ Voir ANNEXE 4 : *Les opérateurs privés indépendants de l'eau et de l'assainissement en Amérique Latine*. Voir Luis BRUSCO, *Amérique Latine : les opérateurs indépendants des services Eau et Assainissement, les cas de Cordoba, Santa-Cruz, Barranquilla, Asunción et Lima*, Septembre 1999, 15 p.; Isabelle FAUCONNIER, *Les opérateurs indépendants de l'approvisionnement en eau potable : comparaison des expériences dans 17 villes d'Amérique Latine et d'Afrique*, Septembre 1999, 9 p.

¹⁷ Voir ANNEXE 6 : *Perspectives générales* présentées par Bernard COLLIGNON

¹⁸ Voir ANNEXE 8 : *Perspectives par pays* traités en groupe pays.

régionale, débute une nouvelle phase, non pas d'études ou de projets, mais de restitution et de négociation, tout particulièrement à l'échelle nationale.

Il est possible d'intégrer les résultats de ces études dans le cadre des projets existants ou dans les prochains projets des bailleurs de fonds : analyser le marché des opérateurs privés lors de la phase d'identification, ouvrir le champ de la concession à d'autres opérateurs privés que les grandes sociétés, etc.

La conférence régionale peut être le point de départ à l'organisation de tables-rondes (les posters sont un support possible), voire de réseaux nationaux.

Il convient de s'informer sur l'organisation et le fonctionnement des réseaux existants tels que le réseau « Waste-net » dont l'idée est sortie en 96 à l'occasion d'un séminaire à Abidjan et qui vient d'être lancé grâce à l'appui financier du PDM.

Un opérateur privé souligne la nécessité de se retrouver sur le plan national autour d'un intérêt commun précis. A Cotonou, la première union des exploitants de camions vidange n'a pas tenu par crainte des plus petits d'être phagocytés par les plus gros. Après avoir établi un prix unique de prestation, l'Union des Structures de Vidange s'est réellement formée autour de l'idée de qualité du service. A Bamako, le centre d'intérêt des structures de vidange en place pourrait être l'absence de sites de décharge.

... à un réseau régional

A l'issue des débats, des participants ont mis en avant l'idée d'une plate-forme régionale, un réseau africain des professionnels de l'eau et de l'assainissement. La délégation du Bénin a ainsi justifié sa mise en place :

« Un réseau de professionnels est un cadre de concertation que crée un groupe ou un ensemble de professionnels qui défendent un même idéal ou qui interviennent dans un domaine d'activité donné. La Conférence de Bamako peut être le point de départ d'un regroupement des professionnels de l'eau et de l'assainissement en Afrique.

Ce regroupement se justifie par le fait que les petits opérateurs indépendants de l'eau et de l'assainissement poursuivent le même idéal : la satisfaction des populations pauvres des villes africaines. Ils interviennent dans un même domaine d'activité, ont certainement les mêmes atouts et connaissent les mêmes contraintes. L'union fait la force.

Un tel regroupement permettrait de :

- développer une solidarité active entre les membres ;*
- améliorer les relations entre professionnels eux-mêmes, et avec les populations desservies ;*
- développer sur des bases claires, la collaboration entre ces professionnels et leur Etat respectif, mais aussi les partenaires au développement ;*
- renforcer leurs capacités institutionnelles et professionnelles, leurs compétences techniques et en gestion (formation et recyclage) ;*
- créer une banque de données sur les opérateurs de l'eau et de l'assainissement ;*
- faciliter l'étude et la mise en œuvre de projets, et la recherche de financements pour les investissements. »*

3.3. - Un dialogue avec les sociétés d'Eau et d'Assainissement à poursuivre¹⁹

Témoignant d'un intérêt manifeste et d'une certaine ouverture, les sociétés d'eau et d'assainissement représentées à la conférence ont discuté avec les opérateurs indépendants autour des questions suivantes :

- *La reconnaissance des opérateurs privés indépendants*

Les sociétés conventionnelles prennent en compte la présence d'opérateurs privés indépendants dans le service de l'eau et de l'assainissement. Elles reconnaissent l'intérêt de rechercher la complémentarité (plutôt que la concurrence) entre opérateurs nationaux et opérateurs indépendants, qui partagent le même objectif : satisfaire au mieux un maximum d'usagers.

¹⁹ Voir ANNEXE 7 : Table ronde des concessionnaires

La reconnaissance des opérateurs indépendants pourrait se traduire concrètement par leur intégration à l'Union des distributeurs d'eau (UADE) en tant que membres actifs. Des procédures particulières devraient leur être appliquées dès l'instant où leur activité est reconnue (un tarif spécial pour les revendeurs d'eau par exemple). La question est déjà à l'étude au niveau de plusieurs sociétés concessionnaires.

- *La régulation sociale*

L'ouverture des secteurs de l'eau et de l'assainissement aux opérateurs privés suscite encore parfois des craintes sur le plan social (possibilité de spéculation sur les tarifs). Mais le processus de décentralisation peut apporter des solutions et contribuer à identifier les mécanismes de contrôle social. L'Etat (ou les collectivités décentralisées) ont un rôle essentiel à jouer dans la régulation du secteur, de manière à encourager l'efficacité tout en imposant des objectifs d'équité sociale.

- *La complémentarité Eau et Assainissement*

On constate une connexion entre secteur de l'eau et de l'assainissement alors que les programmes sont souvent distincts. On sait financer l'eau mais pas l'assainissement. La taxe assainissement incluse dans le prix de l'eau est parfois mal acceptée par les sociétés distributrices d'eau. Comment s'assurer de la complémentarité entre les deux secteurs ? Dans quelle mesure cette redevance assainissement pourrait revenir aux opérateurs privés qui assurent le service ? Le débat reste ouvert.

- *La place des collectivités locales*

L'implication des collectivités locales dans la gestion des bornes-fontaines a souvent posé problème et soulève encore des réticences. Mais la reconnaissance des opérateurs privés indépendants permet d'envisager de nouvelles formes de partenariat avec les collectivités locales et sociétés d'eau ou d'assainissement. D'autant que le processus de décentralisation en cours dans la sous-région conduit à un transfert généralisé des compétences aux communes. Mais l'arbitrage de l'Etat est parfois encore nécessaire en l'absence de transfert de moyens aux collectivités locales.

Globalement, les grandes sociétés sont disposées à travailler avec les petites entreprises pour certains travaux. L'entreprise formelle est dans une logique de privé et peut donc adhérer à la démarche de l'opérateur indépendant qui s'engage avec elle sur des actions concrètes. Il lui sera ensuite plus facile d'aborder les administrations.

Conclusion

Cette rencontre rend compte d'une possible nouvelle approche dans le domaine de l'eau et de l'assainissement.

- *Témoigner et diffuser les expériences des opérateurs indépendants.* A la contribution des intéressés eux-mêmes en plénière s'ajoutent les résultats des études, présentés sous forme d'une plaquette, de posters, de vidéos au cours de la conférence, et de fiches pays diffusées par la suite.
- *Initier un dialogue entre les opérateurs privés indépendants, les grandes sociétés d'eau et d'assainissement et les autorités (locales ou nationales).* La présence d'une quarantaine d'opérateurs indépendants aux profils variés, d'une quinzaine de représentants des sociétés d'eau et d'assainissement et des autorités, a contribué à l'amorce d'un réel dialogue. Reste à le poursuivre et le concrétiser à l'échelle nationale.
- *Promouvoir ces formes alternatives de prestations de services.* La réflexion s'est engagée sur la prise en compte de la présence des opérateurs privés indépendants par les sociétés d'eau et d'assainissement, et doit se poursuivre sur leur reconnaissance officielle. Reste ensuite à négocier très concrètement des procédures qui leur soient spécifiques.
- *Favoriser les échanges entre opérateurs de différents pays et renforcer les dynamiques fédératives à l'échelle nationale et internationale.* L'idée de rencontre entre professionnels d'un même métier, ou de rencontre avec les autres acteurs du secteur, tantôt à l'échelle nationale (organisation de restitution), tantôt à l'échelle régionale (mise en place de réseau) a été lancée.

Aux participants à cette rencontre de poursuivre le processus de réflexion et de mobilisation engagé. Des restitutions/consultations à l'échelle nationale en seraient les prochaines étapes.

ANNEXE 1 : Programme

2 journées préparatoires (25-26 Septembre)

- Constitution par les consultants de 6 groupes par corps de métiers
 - *Métiers de l'Eau* : concessionnaires de réseaux et Union des Exploitants d'Associations d'Usagers d'Eau / abonnés-revendeurs, gérants de bornes-fontaines et de PEA / transporteurs d'eau : pousse-pousses et charretiers, camions citernes
 - *Métiers de l'Assainissement* : gérants de latrines publiques / vidangeurs manuels / vidangeurs mécaniques et station de traitement
- Au sein de chaque groupe :
 - Echanges d'expériences entre membres de chaque groupe avec l'appui d'un consultant
 - Identification des caractéristiques, forces et contraintes propres à chaque groupe de métiers
 - Finalisation des présentations par les intéressés
- Présentation à tous les participants des posters « Métiers », puis de la vidéo avec questions aux opérateurs privés présentés dans la vidéo

Journée d'ouverture : 27 Septembre

- Séance d'ouverture officielle avec le ministre du Développement Rural et de l'Eau : présentation du programme d'études et objectifs de la conférence, discours officiels et rapide présentation des posters « Métiers »
- Présentation des métiers par les différents groupes d'opérateurs, en plénière : exposé des caractéristiques communes et parfois des cas spécifiques suivis de brefs débats
- Constitution de groupes informels pour l'identification des contraintes principales de chaque métier
- Synthèse des contraintes et questions transversales (communes à plusieurs métiers) pour une présentation de thèmes à développer la journée suivante en ateliers

Journée 28 Septembre

- Présentation des résultats des études concernant les filières, le bilan macro des entreprises
- Rapide aperçu des idées préconçues à revoir
- Présentation en plénière des thèmes de 5 ateliers et répartition des participants avec l'objectif d'une participation à 2 ateliers différents (avant et après la pause)
- Présentation des expériences des associations professionnelles et réseaux suivi d'une intervention de la CCAEP
- Restitution des résultats des travaux d'ateliers par l'animateur de chaque groupe de travail sous forme de recommandations très pratiques, et débats avec la salle
- Présentation de l'expérience en Amérique Latine : vidéo, questions
- Travail en atelier par pays animés par les consultants devenus « personnes-ressources » dans chaque pays ; objectif d'identifier les pistes de travail à privilégier et les actions concrètes à engager dans chaque pays en fonction du contexte local sur la base des contraintes identifiées et recommandations formulées en atelier
- Soirée autour d'une pièce de théâtre et de chants en hommage aux opérateurs indépendants de l'eau et de l'assainissement

Journée de clôture : 29 Septembre

- Restitution des travaux des 7 ateliers « pays » ; propositions d'actions
- Evaluation de la Conférence
- Discours de clôture : représentants des opérateurs privés indépendants, des sociétés concessionnaires, de la Banque Mondiale, de la GTZ, des Autorités.
- Echanges des opérateurs privés et autres participants avec les consultants sur les suites du programme.

ANNEXE 2 : Pistes de solutions (discutées en atelier)

Thème 1 : Reconnaissance formelle des opérateurs

Pourquoi une reconnaissance formelle ?

- demande et intérêt des opérateurs à s'organiser entre métiers sous forme d'association par ex. ;
- complémentarité de l'organisation et de la reconnaissance ;
- impulsion possible par les associations de consommateurs susceptibles de demander la reconnaissance des opérateurs ;
- conséquence de la reconnaissance, des contraintes (notamment fiscales) et des avantages induits : limite à l'incertitude et aux risques d'expropriation, garantie du travail et des investissements dans un délai donné.

Comment procéder à cette reconnaissance ?

- réviser les lois pour autoriser formellement les opérateurs à intervenir, établir des cahiers des charges clairs et transparents et une réglementation portant sur les tarifs, la qualité de l'eau et l'organisation de la concurrence, mettre en place des cadres de rencontre et concertation souples et efficaces ;
- favoriser le regroupement des opérateurs pour accroître leur poids dans les négociations (notamment pour l'élaboration des cahiers de charges), pour contribuer à l'ouverture des marchés et l'accès à l'information et à la formation ;
- reconnaître le rôle des usagers (par exemple sous forme d'association) : juges de la qualité du service, possible pression auprès des opérateurs, dans certains cas, choix des opérateurs.

L'autorité régulatrice aura notamment pour but de gérer les litiges entre grandes sociétés et opérateurs au niveau étatique ou municipal en fonction de l'état de décentralisation du pays, la collectivité locale étant plus proche des opérateurs parce qu'il s'agit d'un service de proximité.

Thème 2 : Tarifs et prix

Comment limiter le prix payé par les usagers ? par des prix obligatoires (administrés) ou par une plus forte mise en concurrence ?

- il est plus facile (et plus légitime) de fixer le prix pratiqué aux bornes-fontaines que celui pratiqué par les transporteurs, car ceux-ci doivent incorporer à leurs prix des charges de transport qui varient avec la distance ;
- les prix flambent quand l'offre de service est limitée (trop peu de bornes-fontaines, trop peu de pression), et le prix payé par les usagers dépend donc d'un approvisionnement de ces bornes.

Les tarifs progressifs (par tranches qui augmentent avec la consommation) pénalisent les clients des revendeurs de voisinage qui sont pourtant des familles à faibles revenus :

- facturer les revendeurs agréés selon un tarif unique, comparable à celui appliqué aux gérants de bornes fontaines, mais :
 - ⇒ *comment distinguer les « vrais revendeurs » (qui alimentent de nombreuses familles et jouent donc un rôle social) des simples particuliers gros consommateurs qui demandent ce tarif pour payer moins cher ?*
- appliquer une grille tarifaire particulière dans les quartiers précaires ou mal lotis, mais :
 - ⇒ *comment classer objectivement ces quartiers ? comment classer les zones qui se situent à la limite de deux types de quartiers ? quel tarif appliquer aux usagers « riches » qui résident dans un quartier « pauvre » ? comment prendre en compte l'évolution de la prospérité des quartiers ?*

Le prix du raccordement (100 000 à 370 000 FcFA) est trop élevé pour la majorité des familles des quartiers défavorisés, et il limite artificiellement le nombre de revendeurs et donc la nécessaire concurrence entre eux.

- les entreprises concessionnaires peuvent réduire le prix du raccordement appliqué à tous les usagers, mais comment compenser le manque à gagner ?
 - ⇒ *en augmentant les tarifs de vente (sans augmenter le prix appliqué à la tranche sociale)*
 - ⇒ *en gagnant de l'argent avec les nouveaux abonnés ainsi gagnés*
 - ⇒ *en vendant plus d'eau aux revendeurs qui sont souvent des clients « rentables » car gros*

consommateurs.

- l'Etat peut accorder une subvention aux prix du branchement (politique appliquée massivement depuis quelques années, souvent appelée « branchement social ») mais
 - ⇒ *comment éviter que cette subvention ne bénéficie qu'à une minorité aisée des familles (celles qui sont finalement raccordées) ?*
 - ⇒ *comment cibler la subvention sur les familles à revenus modérés ? par une classification des quartiers ? mais il y a peu de ségrégation par le revenu dans certains quartiers des villes africaines (des populations à revenus très variés habitent dans les mêmes quartiers)*
- étaler le paiement du raccordement sur les 4 premières factures.

Les factures sont trop espacées (tous les 2 ou 3 mois), alors que les familles comme les revendeurs préféreraient payer des sommes plus réduites, plus souvent

- réduire l'intervalle entre les factures (une fois par mois, ou même deux fois par mois, comme l'ONEA le fait avec les bornes-fontaines), mais
 - ⇒ *les frais de facturation (relevé du compteur, dresser la facture, l'envoyer, encaisser le paiement) dépassent alors le montant de la facture pour les petits consommateurs*
- facturer des forfaits mensuels fixes, avec une régularisation (après relevé du compteur) deux fois par an (expérience testée par la SODECLI en Côte d'Ivoire)

Comment limiter les impayés de l'administration et de certains de ses représentants (bases militaires, gendarmerie, maires, préfets,...) ?

- demander des avances sur consommation
- intervenir directement chez l'abonné pour limiter les fuites et les gaspillages

Thème 3 : Santé - Environnement

Comment résoudre les problèmes sanitaires des vidangeurs manuels ?

- organiser des campagnes de sensibilisation et de formation des vidangeurs manuels sur la nécessité d'un équipement de protection adapté (lunettes, gants, bottes), l'importance de l'affiliation à la sécurité sociale, ...
- élaborer un code de conduite et des fiches sur les mesures de sécurité, en concertation avec les opérateurs concernés et favoriser l'accès à la protection médicale (par le biais de la sécurité sociale ou de mutuelles) : vaccination contre les principales maladies, suivi médical périodique

Comment réduire la pollution du milieu ?

- élaborer de façon concertée, normes, réglementation et objectifs de qualité pour limiter la pollution du milieu
- gérer la filière assainissement au niveau communal : réserves foncières pour la construction de latrines publiques, aménagement de sites de dépotage intermédiaires, de stations de traitement
- favoriser l'articulation entre vidangeurs manuels et camions vidangeurs pour l'évacuation des boues de vidange
- encourager la mise en place par les autorités ou des privés de sites de dépotage intermédiaires et principaux, et de stations de traitement ; élaborer des cahiers des charges adaptés définissant les conditions d'exploitation et d'entretien de ces sites protégés
- contribuer aux améliorations technologiques : accès à l'information et aux formations, construction de dispositifs autonomes, utilisation de produits liquéfiant adaptés

Comment faire face à l'insalubrité des points d'eau et au problème de qualité de l'eau ?

- aménager les points d'eau selon un cahier des charges précisant les conditions d'entretien pour limiter l'insalubrité des points d'eau ;
- sensibiliser les usagers sur la qualité du service, sensibiliser les opérateurs sur la qualité de l'eau, apporter des conseils aux transporteurs d'eau sur le choix initial et l'entretien quotidien de leurs récipients et encourager le traitement par chloration de l'eau distribuée par les exploitants d'AEP
- informer, mettre en relation et élaborer un protocole de mesures de la qualité de l'eau, avec les services compétents
- étudier la filière technologique : standardisation des récipients, recherche appliquée (mise au point de filtre, pompe et film plastique, ...)

Thème 4 : Financement

Les opérateurs privés recherchent 2 types de financement : pour le renouvellement et la maintenance, pour l'extension et le changement d'échelle, voire la diversification.

Les montants varient de 2 millions de FcFA pour une extension de réseau (bornes-fontaines ou compteurs) jusqu'à plus de 800 millions de FcFA pour une station de traitement des eaux usées.

Pour ce type d'investissement, il est nécessaire de se tourner vers les banques commerciales et les bailleurs de fonds internationaux, et les grands opérateurs européens (en «joint-ventures»).

Quelles contraintes ?

- manque d'information technique pour changer d'échelle ou pour introduire des nouveaux systèmes et manque d'information sur l'origine des fonds
- tarifs limités qui ne permettent pas de financer le renouvellement et n'incluent pas le coût des nouveaux investissements
- manque d'intérêt des banques commerciales pour le secteur de l'eau et de l'assainissement, les petits et moyens entrepreneurs, problème des garanties et recherche de marchés plus rentables.

Quelles solutions ?

- aborder banques et bailleurs du fonds pour faire connaître le secteur d'eau et les PME, et négocier les termes de crédit et d'épargne ;
- mobiliser les Associations d'Usagers (comme au Mali et au Bénin), les Associations des petits et moyens entrepreneurs (à organiser), les Associations d'Opérateurs Privés de l'Eau et de l'Assainissement (à organiser).

Thème 5 : Milieu et organisations professionnelles

La mission d'une organisation professionnelle est d'inculquer le professionnalisme, structurer le marché en respectant les règles de la concurrence, assurer l'autorégulation, rechercher la protection sociale des travailleurs.

La création d'une organisation doit répondre à des causes bien définies et aux besoins des opérateurs ; elle doit être reconnue par les autorités administratives et fonctionner de manière transparente.

Elle peut mener plusieurs activités :

- assurer l'ingénierie de projet, exprimer les besoins en matière de formation (responsables associatifs, techniciens et responsables municipaux), d'appui-conseil et de communication (brochures d'information périodiques, rencontres aux niveaux municipal et national) ;
- assurer le lobby et le plaidoyer auprès des autorités et des bailleurs de fonds ;
- favoriser la transparence pour la passation de marché par l'administration ;
- mettre en réseau des opérateurs au niveau local et national ;
- élaborer un code de déontologie, un référentiel métier et inculquer un esprit de service ;
- créer une mutuelle de santé du personnel ou favoriser l'adhésion à la sécurité sociale publique.

Comment favoriser l'émergence d'associations professionnelles ?

- faire connaître les programmes d'appui conseil pour la création d'associations professionnelles ;
- avoir une plate-forme régionale des professionnels de l'eau et de l'assainissement pour permettre la mise sur pied et le fonctionnement d'associations professionnelles locales et nationales.

ANNEXE 3 : Associations et réseaux (présentés en plénière)

Association des Revendeurs d'Eau des Quartiers Précaires de Côte d'Ivoire (AREQUAP-CI)

- Créé en 1998, AREQUAP-CI regroupe 105 membres parmi les 777 revendeurs agréés qui opèrent à Abidjan. Il est le partenaire de la SODECI avec qui il négocie au nom du groupement:
- Son objectif est de faciliter le paiement des factures et de la caution (paiement en deux tranches). Il a le souci de transformer le secteur de revente d'eau informel en secteur formel.
- L'association vise :
 - la création d'un fonds de garantie pour financer l'investissement de base
 - la réduction du coût du cubage de branchements et caution (369 000 Fcfa)
 - l'intensification de l'implantation des bornes fontaines et la gestion des bornes-fontaines

Association des Gérants de Bornes Fontaines du Kadiogo (AGBFK) au Burkina Faso

- Créé en 1995, l'AGBFK a pour objectif :
 - assistance mutuelle entre ses membres (ex. cotiser pour célébrer mariages, baptêmes, décès)
 - défense des intérêts de ses membres : intermédiaire entre un gérant et l'ONEA en cas de contentieux, entre un gérant et les communes en cas de problème
 - sensibilisation en matière d'hygiène des usagers des bornes fontaines
- *Résultats* : autorisation de la vente d'eau pendant la nuit après les heures officielles
- *En projet* : permettre aux pousse-pousses de vendre l'eau moins cher afin d'améliorer le service aux plus pauvres

Regroupement Economique des Services de l'Eau et des Adductions Urbaines (RESEAU) en Mauritanie

- *Origine* : Face aux différents problèmes rencontrés par les concessionnaires d'adductions d'eau potable en Mauritanie et pour défendre leur intérêt, 6 concessionnaires ont formé un Groupement d'Intérêt Economique dénommé RESEAU
- *Objectifs* : le dialogue avec la direction de l'Hydraulique, la révision des contrats et du cahier des charges, l'amélioration du service de maintenance, l'achat collectif des pièces de rechange, l'exonération du matériel et du gasoil.

Union des Structures de Vidange (USV) au Bénin

- *Historique* :
 - 1989 Ouverture du secteur aux opérateurs privés
 - 1990 Création de l'Union des Structures chargées de la Collecte des Déchets Liquides (USCDL)
 - 1994 Fixation d'un tarif commun de prestation
 - 1995 Participation à la mise en place d'une réglementation nationale et à son application
 - 1995 Création de l'Union des Structures de Vidange (USV)
- *Problèmes abordés* : différend au sein d'une structure, contentieux avec les services fiscaux, fixation du tarif de prestation, regards abusifs du contrôle routier, relation avec le propriétaire de la station de traitement
- *Perspectives* : formation et recyclage de personnel technique, création d'un centre commun de réparation, vaccination collective du personnel technique, fiche de crédit pour les investissements.

ANNEXE 4 : Expérience des opérateurs privés indépendants de l'eau et de l'assainissement en Amérique Latine (présentée en plénière)

1. Objectifs et limites de l'étude Amérique Latine

Caractéristiques de l'opérateur privé indépendant (OPI) : accès libre au marché, production et/ou distribution d'eau en direct, absence de tutelle et d'appui du secteur public à son égard.

Objectifs de l'étude : découvrir la dynamique des OPI et identifier leur profil, identifier leurs avantages comparatifs par rapport aux grands opérateurs nationaux, définir des actions pour stimuler et améliorer les services des OPI.

Limites de l'étude : temps restreint de recherche, références statistiques incomplètes, point de vue des usagers partiellement abordé, analyse limitée de la situation financière et de l'aspect génération d'emplois et de revenus, assainissement non inclus, non prise en compte des solutions individuelles ou de la revente informelle d'eau.

2. Pays et villes choisis

(ARGENTINE) Córdoba : 1 230 000 habitants

Population desservie en eau par type d'opérateur

- Entreprise privatisée (Aguas Cordobesas) : 941 000 hab. (75%)
- Opérateurs indépendants : 170 000 hab. (15%)
- Municipalité - Zones marginales : 25 000 hab. (2%)
- Branchements clandestins : 90 000 hab. (8%)

Type d'opérateur indépendant et niveau de couverture

- Opérateur privé : 120 000 hab. (10%) soit 26 200 branchements
- Coopératives d'eau : 26 000 hab. (3%) soit 5.300 branchements
- Camionneurs transporteurs d'eau : 24 000 hab. (2%)

(BOLIVIE) Santa Cruz : 1 000 000 d'habitants

Population desservie en eau par type d'opérateur

- Coopérative des services publics (SAGUAPAC) : 750 000 hab. (75%)
- Total des 9 coopératives : 250 000 hab. (25%)

(COLOMBIE) Barranquilla (zone métropolitaine) : 1 600 000 habitants

Population desservie en eau par type d'opérateur et niveau de couverture

- Entreprise privatisée (Triple A) : 1 056 000 hab. (66%)
- Réseau métropolitain : 170 000 hab. (10,60%)
- Municipalité de Soledad : 270 000 hab. (16,85%)
- Municipalité de Malambo : 70 000 hab. (4,30%)
- Camionneurs transporteurs d'eau : 36 000 hab. (2,25%)
- Charretiers et pousse-pousses : 200 distributeurs
- Distributeurs d'eau purifiée

(PARAGUAY) Asunción : 1 220 000 habitants

Population desservie en eau par type d'opérateur

- Entreprise publique (Corposana) : 854 000 hab. (70%)
- Opérateurs indépendants « Aguateros » : 366 000 hab. (30%)

Type d'opérateur indépendant et niveau de couverture

- Corposana : 180 000 branchements
- « Aguateros » : 100 000 branchements (400 opérateurs « Aguateros »)

(PEROU) Lima : 7 210 000 habitants ; San Juan de Lurigancho : 640 300 habitants

Population desservie en eau par type d'opérateur

- Entreprise publique (SEDAPAL) : 5 335 000 hab. (74%)
- Camions transporteurs d'eau : 615 000 hab. (8,5%) (environ 400 camions à Lima)
- Absence de données pour le reste de la population
- Comités d'usagers : 1, 25% de la pop. (Ex au Nord de Lima sur financements extérieurs) systèmes avec stockage en réservoir et distribution par tuyau plastique.

3. Caractéristiques

- *Localisation dans la ville* : en périphérie des grandes villes, dans les quartiers pauvres non raccordés au réseau primaire, exceptionnellement dans les quartiers plus riches non raccordés.
- *Origine* : rachat du service, appel d'offres, conversion des distributeurs en opérateurs, coopératives, entreprises communautaires et autres formes d'association.
- *Clientèle* : essentiellement les populations pauvres périurbaines, plus ponctuellement quelques zones industrielles et commerciales et des quartiers de classes moyennes.
- *Taille variable de la clientèle* : entre 100 et 14 000 clients pour les coopératives de Santa Cruz, entre 100 et 1 500 clients à Cordoba, 1000 clients en moyenne à Asuncion, une centaine d'utilisateurs / jour / porteur pour charretiers et porteurs d'eau.
- *Croissance* : croissance basée sur la demande directe de la population ; en général, maintien du même pourcentage de couverture par les OPI dans les villes étudiées : les petites coopératives ont plus que doublé le nombre d'utilisateurs en 15 ans à Santa Cruz (exception), croissance modérée depuis 20 ans à Asuncion, niveau en baisse après la privatisation du service public à Cordoba, croissance modérée et zones d'intervention en mouvement à Lima et Barranquilla.
- *Diversité* : camionneurs transporteurs d'eau (Cordoba, Barranquilla et Lima), coopératives d'eau (Santa Cruz et Cordoba, quelques cas au Pérou), opérateurs privés (Paraguay et Cordoba), distributeurs d'eau, pousse-pousses, charretiers, porteurs d'eau (Colombie).

Dans les cas étudiés, une partie considérable de la population est toujours couverte par les OPI : 15 % à Cordoba, 30% à Asuncion, 12,5% à Barranquilla, 26% à Lima, 100% à Santa Cruz.

4. Tarifs, revenus et concurrence

- En général, le prix de l'eau au m³ des opérateurs indépendants exploitant des réseaux est plus bas que celui établi par les entreprises publiques ; le tarif des camionneurs transporteurs d'eau est en moyenne 4 ou 5 fois plus cher que celui du service public ;
- Les tarifs des opérateurs indépendants sont définis par le marché (Paraguay) ou ses marges bénéficiaires régulées (Argentine) ; les marges bénéficiaires sont de l'ordre de 30% aussi bien pour les camionneurs transporteurs d'eau que pour les opérateurs privés ;
- Les camionneurs transporteurs d'eau et les distributeurs sont en situation de libre concurrence ; la concurrence entre opérateurs privés est plus régulée, sauf dans le cas du Paraguay.

Coût relatif de l'eau / habitant / an (Cas de Cordoba) : Entreprise Aguas Cordobesas US\$ 52, Opérateur privé US\$ 28,10 (en moyenne), Coopératives US\$ 21,70-29,60.

5. Organisation des opérateurs privés indépendants

- Entreprise familiale (Paraguay)
- Entreprise privée développée S.R.L., S.A. et autres (Paraguay, Colombie, Argentine)
- Coopérative / Entreprise communautaire (Argentine, Colombie, Bolivie, Pérou)
- Investisseurs en camions-citerne et/ou forages (Pérou)

6. Avantages comparatifs

- Service personnalisé et tarifs abordables ;
- Capacité à répondre à la demande et notamment à celle des populations défavorisées ;
- Plus d'efficacité dans l'exploitation des systèmes, bas niveau d'arriérés et bas rapport Investissement / Branchement.

7. Quelques hypothèses sur le secteur

- Les opérateurs indépendants peuvent concurrencer les services publics et les grandes compagnies privatisées en terme de coûts, prix, couverture et qualité de l'eau ;
- La modernisation du secteur de l'eau en Amérique Latine est centrée sur les grands opérateurs sans tenir compte des OPI et de leurs avantages en zone péri-urbaine, quartiers pauvres et auprès des communautés ;
- Economie d'échelle des OPI : entre 500 et 1000 branchements ;
- L'environnement compétitif stimule l'efficacité. Les accords entre OPI et compagnies publiques n'ont pas réussi ;

- Les modes de gestion et de facturation sont adaptés à la capacité de paiement de la population.

ANNEXE 5 : Perspectives par pays (traitées en groupe pays)

Résolutions BENIN

- Identifier les zones jugées pauvres au niveau de l'assainissement et du service de l'eau ;
- Recenser les opérateurs indépendants non encore organisés, aider les opérateurs indépendants réunis en association à se doter d'un cadre juridique et créer un cadre de concertation avec tous les opérateurs afin d'engager la reconnaissance des opérateurs indépendants ;
- Proposer un tarif borne-fontaine applicable aux revendeurs d'eau (actuellement à l'étude).
- Accélérer la révision des textes et législation en cours dans le secteur de l'eau et prendre en compte les préoccupations qui sont en conformité avec la législation en vigueur en matière de santé et d'environnement ;
- Examiner les préoccupations exprimées dans la mesure où elles sont en conformité avec la législation en vigueur, le secteur de l'assainissement restant suffisamment réglementé ;
- Organiser des séminaires d'information à l'intention des opérateurs indépendants et des banques commerciales ou de développement afin de permettre aux uns, de connaître les possibilités de crédits, et aux autres de connaître le milieu porteur que constitue le domaine ;
- Mettre en place prochainement une plate-forme régionale des professionnels du secteur AEPA

Résolutions BURKINA FASO

- Finaliser les textes réglementaires et élaborer des textes d'application pour les normes de rejet ;
- Mettre en place des structures associatives pour les vidangeurs mécaniques, vidangeurs manuels et pousse-pousses ;
- Créer un cadre de concertation entre vidangeurs manuels et mécaniques pour l'évacuation des boues de vidange ;
- Entreprendre des actions de sensibilisation auprès des vidangeurs manuels pour leur protection (gants, lunettes, bottes) et sur les désagréments que leur activité pose à la population ;
- Proposer l'utilisation de la peinture alimentaire pour l'entretien régulier des barriques d'eau ;
- Réduire les coûts des extensions en réduisant les marges bénéficiaires de la société d'eau ;
- Favoriser la mise en réseau des opérateurs au niveau national : vidangeurs manuels, vidangeurs mécaniques, pousse-pousses, gérants de bornes fontaines, etc.
- Mettre en place une plate-forme régionale des professionnels de l'eau et de l'assainissement pour faire connaître les programmes d'appui-conseil et favoriser le fonctionnement des associations professionnelles locales et nationales.

Résolutions COTE D'IVOIRE

- Se mettre en rapport avec la Direction de l'Eau pour les associations déjà formées, les organisations déjà dans un cadre formel ;
- Négocier un tarif unique aux revendeurs d'eau agréés par la SODECLI avec la Direction de l'Eau qui est l'autorité de régulation ;
- Mettre à disposition prochainement 5 stations de dépotage récemment construites pour les vidangeurs afin de réduire les déversements sauvages et faciliter les rotations des camions de vidange ;
- Elaborer une stratégie de contact avec les organismes financiers pour les amener à s'intéresser au financement des projets ;
- Mobiliser des ressources financières et développer l'activité des revendeurs agréés dans les quartiers précaires.

Résolutions GUINEE

- Reconnaître officiellement les revendeurs de proximité et réglementer la revente de proximité ;
- Multiplier les bornes fontaines, étendre le réseau et redéfinir les critères de choix des fontainiers ;
- Mettre en place une association de revendeurs d'eau (fontainiers, charretiers, revendeurs) et un cadre de concertation Associations, Société d'eau, collectivités ;
- Former et sensibiliser les opérateurs indépendants.

- Mettre en place d'un nouveau cadre institutionnel approprié en matière d'assainissement, recruter un opérateur privé par appel d'offre et retirer aux services de l'État les tâches d'exécution, élaborer une réglementation spécifique au secteur de l'assainissement ;
- Former des artisans constructeurs de dispositifs autonomes, des artisans vidangeurs et des vidangeurs mécaniques ;
- Construire une station de lagunage à Conakry ;
- Etudier les problèmes en suspens : formation continue des artisans, étude tarifaire par zone de vidange, réalisation de sites intermédiaires de dépotage pour les vidangeurs manuels, financement d'une deuxième station de lagunage.

Résolutions MALI

- Organiser des concertations communales pour informer sur les structures étatiques en charge du secteur de l'AEPA et sur les textes réglementaires et législatifs relatifs à l'AEPA, identifier les demandes dans le secteur, assurer la gestion des bornes fontaines.
- Organiser une rencontre entre partenaires financiers et opérateurs de l'eau et de l'assainissement.
- Organiser une rencontre entre structures de formation et d'appui et les prestataires de services de l'eau et de l'assainissement pour échanger des informations sur les capacités des structures de formation et d'appui, identifier les besoins et les projets de formation et d'appui.
- Réunir opérateurs, structures d'appui à la formation, partenaires financiers, services techniques de l'administration.

Résolutions MAURITANIE

- Réviser les lois pour reconnaître et autoriser formellement les opérateurs privés à intervenir.
- Discuter entre opérateurs privés et administration, les prix fixés par l'administration. Les tarifs des charretiers et camions transporteurs d'eau devraient être déterminés par la concurrence.
- Préférer un mode de facturation mensuelle plus adapté aux capacités des petits opérateurs privés et des populations pauvres, limiter le prix du raccordement, et sensibiliser l'administration au problème de ses impayés.
- Aménager les points d'eau en tenant compte des normes d'hygiène et traiter par chloration l'eau distribuée par les exploitants d'AEP ;
- Conseiller les transporteurs d'eau sur le choix initial et l'entretien quotidien de leurs récipients, et étudier leur possible standardisation ;
- Sensibiliser les usagers sur la qualité du service, et les opérateurs sur la qualité de l'eau, élaborer des mesures de qualité avec les services compétents ;
- Favoriser la négociation entre associations d'opérateurs avec les bailleurs de fonds et les banques.

Résolutions SENEGAL

- Contribuer à la reconnaissance formelle des opérateurs indépendants par l'ONAS et la SONES-SdE, et à la mise en place d'associations professionnelles ;
- Négocier avec les sociétés concessionnaires des contrats et des cahiers des charges spécifiques à chaque métier à travers une association ;
- Négocier auprès de la SONES/SdE avec l'appui de l'ONAS : un tarif préférentiel pour les édicules publics, une exonération de TVA. une éventuelle ristourne sur la redevance assainissement incluse dans le prix de l'eau, pour les opérateurs privés indépendants assurant le service, une dérogation pour les opérateurs qui investissent dans l'extension du réseau de bornes-fontaines ;
- Solliciter de l'ONAS la prise en charge de coûts induits et la multiplication des points de vidange à travers le PELT, associer les opérateurs privés voire apporter un possible appui financier aux opérateurs privés intéressés par l'exploitation d'édicules publics ou par la construction de dispositifs autonomes (dans le cadre des programmes d'extensions modernisations et renouvellement de l'ONAS) ;
- Concertation entre structure de micro-crédit avec les métiers et les sociétés concessionnaires.

ANNEXE 6 : Perspectives générales (présentées en plénière)

Potentiel de développement des opérateurs indépendants de l'eau et de l'assainissement

- Un chiffre d'affaires de 20 milliards de FCFA sur les 7 villes
- La desserte en eau de 50 % des familles et un service d'assainissement pour 70 % des familles
- Une offre parfaitement adaptée à la demande des quartiers précaires, périurbains, mal lotis,...qui sont le casse-tête des municipalités et des urbanistes
- Une formidable inventivité, une capacité d'adaptation rapide à la demande, de la souplesse, des solutions techniques bien adaptées aux conditions difficiles de ces quartiers
- Une importante capacité d'autofinancement, puisque la plupart de ces opérateurs ont réalisé leurs investissements à partir de l'épargne familiale et en dehors du système bancaire (et des financements internationaux)
- Des entrepreneurs rigoureux, qui évaluent bien les risques, ciblent bien leur clientèle, s'adaptent bien à sa demande, indépendamment de la taille des entreprises

Limites à dépasser

- Le cadre institutionnel est très incertain (changements rapides de la législation, sans concertation avec les acteurs du secteur), trop ambigu (les opérateurs sont à la merci d'une expropriation)
- Pour couvrir ce risque, les opérateurs limitent leurs engagements financiers au minimum, afin de récupérer rapidement leur mise et exigent un retour rapide sur investissement, alors que le secteur de l'eau et de l'assainissement demande des immobilisations à long terme (réseaux)
- Les investisseurs privés (banques commerciales, négociants, commerçants, entrepreneurs) choisissent d'autres secteurs pour investir, parce qu'ils offrent une meilleure sécurité
- Faute de concertation avec les autres opérateurs (Etat, municipalités, entreprises concessionnaires), les services offerts par les opérateurs indépendants ne sont pas intégrés dans un ensemble cohérent ; certaines zones sont mal desservies, d'autres sont équipées par plusieurs opérateurs

Perspectives

- Renforcer la sécurité juridique des opérateurs indépendants (protection contre les expropriations abusives)
- Reconnaître officiellement la valeur et l'importance de leur activité (inscription dans les schémas directeurs d'eau et d'assainissement, dans les plans sectoriels,...), particulièrement pour les zones que les entreprises concessionnaires ont du mal à desservir (quartiers précaires, petits centres...)
- Engager des processus de concertation entre l'Etat, les communes, les entreprises concessionnaires et les opérateurs indépendants (relativement informels mais mobilisant beaucoup d'opérateurs) pour coordonner les actions et les politiques des uns et des autres
- Tisser des relations formelles entre les opérateurs indépendants et l'Etat et les communes (agrément, contrats de prestations de service, convention de collaboration, marchés publics,...)
- Accompagner l'émergence d'associations professionnelles, qui seront des interlocuteurs crédibles pour les pouvoirs publics, et favoriser leur caractère démocratique (éviter le risque des cartels)
- Veiller à la transparence et au libre jeu de la concurrence (marchés publics notamment)
- Encourager l'investissement privé local (fonds de garantie abondés par l'Etat ou les bailleurs de fonds, garantie de l'Etat sur les investissements dans les quartiers précaires)

ANNEXE 7 : Table-ronde des sociétés d'Eau et d'Assainissement

Les sociétés d'eau et d'assainissement représentées à la conférence ont accepté de discuter avec les opérateurs privés indépendants sans mettre en avant leur position de monopole. Les discussions ont portées sur les questions suivantes :

- *La reconnaissance des opérateurs privés indépendants*

Les sociétés conventionnelles prennent en compte la présence d'opérateurs privés indépendants dans le service de l'eau et de l'assainissement. Elles reconnaissent l'intérêt de rechercher la complémentarité et non voir la concurrence entre grands opérateurs nationaux et opérateurs privés indépendants, qui partagent le même objectif : satisfaire au mieux un maximum d'usagers.

Pour l'assainissement, l'ONAS soustraite des marchés à des privés et envisage de leur confier la gestion des stations d'épuration de Dakar. Pour la distribution d'eau, la SODECLI laisse les opérateurs privés intervenir dans les zones où elle ne peut opérer, à Abidjan et dans les petits centres.

La reconnaissance des opérateurs indépendants pourrait se traduire concrètement par leur intégration à l'UADE en tant que membres actifs. Des procédures particulières devraient leur être appliquées dès l'instant où leur activité est reconnue (un tarif spécial pour les revendeurs d'eau par exemple).

La question est déjà à l'étude au niveau de plusieurs sociétés concessionnaires. Au Bénin, la SBEE prévoit ainsi une révision de ses tarifs tout en gardant de vue la rentabilité du système (tarif borne-fontaine et facturation mensuelle). En Guinée, la SEEG reconnaît une possible application d'un tarif spécial pour les revendeurs d'eau informels si leur activité est reconnue, encadrée et réglementée pour améliorer leur système de gestion.

- *La régulation sociale*

L'ouverture des secteurs de l'eau et de l'assainissement aux opérateurs privés suscite encore parfois des craintes sur le plan social (possibilité de spéculation sur les tarifs). Mais le processus de décentralisation peut apporter des solutions et contribuer à identifier les mécanismes de contrôle social. L'Etat joue un rôle important dans la régulation du secteur. Il n'est pas incompatible de concilier efficacité du privé avec fonction sociale de régulation de l'Etat.

- *La complémentarité Eau et Assainissement*

On constate une connexion entre secteur de l'eau et de l'assainissement alors que les programmes sont souvent distincts. On sait financer l'eau mais pas l'assainissement. La taxe assainissement incluse dans le prix de l'eau est parfois mal acceptée par les sociétés distributrices d'eau. Comment s'assurer de la complémentarité entre les 2 secteurs ?

Au Sénégal, il paraît possible de réajuster la redevance et de mener des actions complémentaires (gestion des infrastructures par des communautés ou des privés). En Côte d'Ivoire, la SODECLI a obligation de résultats et d'investissements pour améliorer les infrastructures d'assainissement (contrat d'affermage depuis mai 1999). L'assainissement à un prix qui doit être supporté par les plus pollueurs (102 FCFA/ m³ vendu aux industriels contre 20 FCFA pour les particuliers).

La taxe d'assainissement peut servir aux investissements dans l'extension de réseau d'égout comme à l'installation de sites de dépotage là où dominent les dispositifs d'assainissement autonomes. Mais dans quelle mesure cette redevance assainissement pourrait revenir aux opérateurs privés qui assurent le service ? La SODECLI envisage utilisation de la redevance aux bénéfices des opérateurs privés dans le cadre des extensions de réseaux.

- *La place des collectivités locales*

L'implication des collectivités locales dans la gestion des bornes-fontaines a souvent posé problème et soulève encore des réticences. Mais la reconnaissance des opérateurs indépendants permet d'envisager de nouvelles formes de partenariat avec les collectivités locales et sociétés d'eau ou d'assainissement. D'autant que le processus de décentralisation en cours dans la sous-région conduit à un transfert généralisé des compétences aux communes.

Au Bénin, les collectivités sont chargées de négocier la gestion des réseaux avec les concessionnaires. En Côte d'Ivoire, la SODECLI implique déjà les maires dans la viabilisation des terrains et reste en rapport avec l'UVICOCI, association des maires. Au Sénégal, les collectivités tous comme les privés peuvent initier des projets d'extension de réseau et d'installation de bornes-fontaines. Pour l'assainissement, les maires doivent cautionner le choix des zones prioritaires à

assainir et ont à gérer les canaux ouverts. Mais l'arbitrage de l'Etat est encore nécessaire en l'absence de transfert de moyens.

ANNEXE 8 : Synthèse et déclaration des opérateurs privés indépendants

Le discours énoncé par des représentants des opérateurs privés indépendants à l'issue de la Conférence dans ses grandes lignes :

1. - Déroulement des travaux

Deux discours ont été prononcés à l'ouverture des travaux : celui de la représentante de la Banque Mondiale et celui du Ministre malien du Développement Rural et de l'Eau.

Les travaux se sont déroulés en séances plénières, en ateliers par corps professionnel et en groupe par pays. Les projections de films-vidéo sur les réalités quotidiennes dans certains pays ont utilement compléter les discussions.

2. - Résultats des travaux

Les déclarations des différents participants ont montré que cette conférence est une innovation de la part de la Banque Mondiale et des organisations de développement. Les profils aussi divers des participants - vidangeurs manuels, vidangeurs mécaniques, exploitant de station de traitement des eaux usées, revendeurs d'eau et concessionnaires de réseaux regroupés dans la même salle - rendent compte de l'amorce d'une nouvelle approche des grandes institutions mondiales dans le domaine de l'eau et de l'assainissement.

Les discussions avec les structures gouvernementales ne suffisent plus à résoudre les problèmes concrets des populations des quartiers pauvres dépourvus d'équipements minimum. Les participants, petits opérateurs laissés pour compte, occupés à des choses que personne ne veut voir (cas des vidangeurs), sont maintenant plus que jamais convaincus que, sans leur activité, les conditions de vie des populations seraient encore plus précaires.

Les opérateurs ont trouvé un écho favorable à leurs attentes : un minimum d'attention de la part des gouvernants et des organismes de développement, la reconnaissance de leur métier, la rencontre d'autres expériences dans un esprit de solidarité au niveau de la sous-région, la possibilité d'un minimum d'assistance technique et matérielle.

L'attention particulière des représentants de la Banque Mondiale et des organismes de développement, avant et pendant la conférence, augure un avenir prometteur en ce qui concerne le soutien de ces institutions aux petits opérateurs indépendants de l'eau et de l'assainissement.

Les différentes interventions des opérateurs indépendants ont révélé les réelles difficultés rencontrées :

Sur le plan juridique, les petits opérateurs indépendants sont en quête d'un statut juridique leur permettant d'exercer convenablement leur métier. Les rapports avec l'administration, les grandes sociétés concessionnaires de l'eau et de l'assainissement ne sont en général pas codifiés. Cela conduit très souvent à leur marginalisation malgré le rôle important qu'ils jouent.

Sur le plan économique, il leur est difficile de mobiliser le capital social nécessaire au développement d'une activité rentable, et l'épargne nécessaire à l'autofinancement. La faiblesse de revenu des ménages et leur localisation dans certains quartiers pauvres limitent leur développement. Leur méconnaissance des mécanismes de financement nationaux et internationaux, leur niveau d'organisation, l'incapacité à présenter des études de projet bancables, limitent l'accès au crédit.

3. - Recommandations

• A l'attention des opérateurs indépendants :

- se faire reconnaître, individuellement ou regroupés en association, par les autorités compétentes ou par les services administratifs, au niveau de chaque pays ;
- se regrouper en association pour conforter leur position, être pris au sérieux et avoir du poids dans les négociations ;
- faire preuve de professionnalisme et observer un minimum de déontologie ;
- créer une plate-forme régionale des professionnels de l'eau et de l'assainissement, avec le soutien de la Banque Mondiale, pour favoriser la mise sur pied et le fonctionnement d'associations professionnelles locales et nationales.

• A l'attention des collectivités locales :

- procéder au recensement des opérateurs indépendants, sans coercition et sans objectif fiscal ;

- assister les opérateurs indépendants dans leur regroupement en association ;
- améliorer les conditions d'exercice des opérateurs indépendants par la mise en place des infrastructures et équipements nécessaires au dépotage et traitement des boues de vidange.
- **A l'attention des Gouvernements :**
- prendre les dispositions juridiques et réglementaires qui iraient dans le sens de la reconnaissance des opérateurs indépendants et de leurs associations ;
- mettre en place une fiscalité particulière, adaptée aux activités des opérateurs indépendants de l'eau et de l'assainissement ;
- étudier avec les responsables financiers nationaux et internationaux, les possibilités de mise en place d'un cadre d'accompagnement pour faciliter l'accès des opérateurs privés au crédit.
- **A l'attention de la Banque Mondiale et des Institutions Internationales**
- mettre en place des dispositifs de suivi des recommandations de cette conférence ;
- mettre en place un comité provisoire composé de représentants des opérateurs indépendants pour faire des propositions concrètes en vue de la création d'un réseau régional des opérateurs indépendants de l'eau et de l'assainissement.

4. - Remerciements

Les participants de la conférence adressent tous leurs remerciements au Gouvernement Malien pour l'accueil et l'hospitalité dont ils ont bénéficié depuis leur arrivée à Bamako, et à la Banque Mondiale et aux organisations internationales et de développement, pour avoir organisé et soutenu techniquement et matériellement cette rencontre.

Fait à Bamako, le 29 Septembre 1999.

ANNEXE 9 : Contributions musicale et théâtrale à la rencontre

Une chanson : « Hommage aux transporteurs d'eau potable »

Cette chanson rend hommage à tous les acteurs travaillants dans le secteur de l'eau potable et de l'assainissement notamment les pousse – poussettes, les charretiers, ceux qui suspendent deux fûts à leurs épaules, ceux qui vidant manuellement les latrines et les fosses, bref ceux qui s'investissent pour nous fournir en eau potable où que nous soyons et ceux qui nous assurent une bonne santé à travers une bonne hygiène.

Les transporteurs d'eau peinent,
Si on parle de transporteurs d'eau,
Il s'agit de ceux là qui mettent de l'eau dans les pousse – poussettes,
De ceux là qui suspendent deux barriques sur leurs épaules
Pour sillonner toutes les ruelles afin de ravitailler tout le monde en eau potable.

Ce sont ceux là que nous glorifions.
C'est grâce à eux que nous avons accès à l'eau potable à n'importe quel moment
Ceux là sont à honorer.

Ceux – là qui nous servent cette eau potable nous protégeant contre différents maux de ventre.
Le population vous doit reconnaissance ce bienfait.

Les camions spiros qui vidant les W-C.
Ceux – là qui par leur bon travail rendent joyeux aussi bien le propriétaire du W-C. que les usagers,
Ceux – là qui ne se découragent point malgré les tracasseries des autorités,
C'est à eux que nous devons respect, car respectables ils le sont.

Ceux là qui nous procurent une bonne hygiène,
Ceux là qui nous protègent de la saleté,
Ceux qui puisent les latrines et fosses à la main,
Ceux là qui supportent les odeurs nauséabondes des W-C. et des eaux usées,
Ce sont ceux là qui sont à soutenir.

Ces gens qu'on doit honorer,
Ces gens qu'on ne doit point oublier,
Le peuple entier les doit reconnaissance afin qu'ils se sachent importants,
Que tout le peuple se lève pour les aider et les soutenir.

Ils ont été «une bonne cause» dans notre pays,
Aussi sont – ils à glorifier,
Aussi nous les sommes reconnaissants.

A travers cette chanson, nous rendons hommage à une catégorie de travailleurs :
Ceux qui puisent puisards, latrines et fosses à la main,
Ceux qui nous fournissent en eau potable,
Qu'ils sachent qu'ils ne sont minimisés encore moins oubliés.

Au nom de la nation entière nous les saluons.

Une pièce de théâtre « La recherche de la conscience collective »

(écrite et mise en scène par Saïd Penda)

Une troupe de danse du village en train de s'offrir en spectacle de réjouissance sur la place du village devant toute la population réunie. Soudain, l'on décide de faire une pièce de théâtre. Une âpre discussion s'engage sur le thème de la pièce d'abord : la polygamie? le divorce? la pauvreté? la décentralisation? etc.

Finalement, on convient à l'unanimité de jouer une pièce sur les problèmes d'eau et d'assainissement vécus dans la localité. Les rôles sont distribués non sans de petites polémiques, mais tout se passe bien et les choses peuvent commencer.

Sur la scène, NGOLO est entrain de balayer la cour de sa maison...

FANGATIGUI apparaît.

(Après les salutations et quelques plaisanteries.)

FANGATIGUI : HII C'est toi-même qui balaie aujourd'hui NGOLO ? Alors madame n'est toujours pas de retour ?

NGOLO : (de toute évidence pas content) Pas encore.

FANGATIGUI : Espèce de vieux célibataire, sers-moi un peu d'eau. (Alors que NGOLO se retire pour aller chercher l'eau d'un air confidence) Il a chassé récemment sa femme. Je vous jure que finalement, il fera lui-même la cuisine.

(NGOLO ramène l'eau).

NGOLO : Tiens mon frère.

FANGATIGUI : Attention! Est-ce que c'est l'eau potable, de l'eau de robinet, c'est-à-dire de l'eau que l'on peut consommer sans risque de tomber malade.

NGOLO : (rit, puis embarrassé et résigné) De l'eau potable ? Je regrette mais tu n'en boiras pas aujourd'hui.

FANGATIGUI : Qui peut m'empêcher de boire l'eau potable, hein ? Qu'il n'y en ait pas chez toi est une chose mais dire que je n'en boirais pas est une autre, puisque je suis abonné auprès de MADOU le pousseur qui m'apporte tous les jours mes 60 litres d'eau potable s'il te plaît.

NGOLO : Et la police ?

FANGATIGUI : (se retournant brusquement et tentant de fuir) Comment la police ? mais je n'ai rien fait, et si j'ai corrigé MORIKE, c'est parce qu'il l'a cherché.

NGOLO : Tu n'as rien compris, les policiers viennent de saisir tous les pousse-pousses qui revenaient de la borne fontaine.

FANGATIGUI : Mon Dieu, qu'allons-nous donc faire dans ce cas pour avoir de l'eau potable ?

NGOLO : En tout cas pour moi, c'est bien fait pour ces pousseurs-là. Ils sont trop chers.

FANGATIGUI : Non ! sans eux, comment aurons-nous de l'eau de robinet; nous sommes à plusieurs kilomètres de la borne fontaine la plus proche. Et en plus depuis 5 ans que l'Energie du Mali promet d'étendre son réseau dans notre quartier, rien n'est toujours fait.

NGOLO : Tu es fou !

FANGATIGUI : Quoi !

NGOLO : Bien sûr que tu es fou. Sinon dis-moi quel intérêt l'énergie a à étendre son réseau ici où il n'y a que des pauvres gens. (Résigné) Personne ne nous considère. C'est triste, mais c'est vrai.

FANGATIGUI : Dans ce cas suis-moi tout de suite pour que nous partions voir comment nous pouvons nous organiser afin d'être considérés dans ce pays. Nous aussi, nous avons droit à l'eau potable et ceux qui en disposent ne sont pas plus citoyens que nous. (Tous deux se dirigent vers le domicile du chef de village et en cours de route, stupeur ! Le chef de village transporte un seau d'eau).

FANGATIGUI : Lahila ahilaHonorable chef, c'est toi-même qui va chercher l'eau.

DOUGOUTIGUI : Hélas oui. Tous les pousse-pousses ont été arrêtés, et comme je me dois de montrer le respect que nous avons pour nos femmes, je fais moi-même la corvée d'eau. Mais ça ne peut pas continuer comme ça, allons nous plaindre auprès des autorités.

(Chemin faisant)

SANGARE : Belle retrouvaille! **NGOLO**, donne-moi mon argent et tout de suite sinon gare à toi. Depuis 10 jours que j'ai vidangé ton W.C., tu te fais prier pour me payer mon argent.

FANGATIGUI : Bon il y a dix jours aussi que quelqu'un est allé verser la boue de vidange dans mon champ en ce plein hivernage. Donc c'est toi.

SANGARE : **NGOLO**, donne-moi mon argent !

FANGATIGUI : Sangaré va ramasser tes boues de vidange de mon champ! (*cafouillage, vive colère, altercations entre FANGATIGUI et SANGARE...*).

KONE : Calmez-vous ! Qu'est qui ne va pas entre vous ?

NGOLO : Les vidangeurs mécaniques commencent à faire preuve d'un excès de zèle. A ce rythme, je me demande où allons-nous; surtout quand je pense qu'avant ces gens-là ne pouvaient même pas prétendre à une femme dans cette ville.

DOUGOUTIGUI : N'exagère pas **NGOLO**, il n'y a pas de sous-métiers, il y a plutôt de sottes gens. Dis-nous, franchement, pourquoi vous avez brutalement augmenté vos tarifs de vidange.

KONE : Je crois qu'il faut essayer de comprendre ces pauvres vidangeurs. Sachez par exemple qu'il n'y a pas un seul site officiel de décharge des boues de vidange. Les camions vidangeurs sont donc contraints à jouer au chat et à la souris avec la police et les brigades d'hygiène. En saison sèche, certains camions déversent dans les champs en accord avec les propriétaires de ces derniers. Mais en saison des pluies, ça pose problème, puisque les agriculteurs n'en veulent pas à cause des odeurs. Ne sachant où aller, d'autres déversent dans les bas fonds ou dans les lits des marigots et pendant l'hivernage, ces saletés sont drainées directement au fleuve.

KONE : Bien sûr !

(*Tous les autres en chœur*) OUH !

DOUGOUTIGUI : Il y a pire encore. Certains d'entre eux déversent leur saleté en pleine ville dans les fossés alors que depuis quelques jours seulement, un nouvel emplacement a été choisi par les autorités comme site de décharge.

SANGARE : Tu veux parler de Tienfala, à 30 km de la ville? C'est d'ailleurs à cause de cette distance que nous sommes obligés d'augmenter nos prix. Retenez au passage que désormais, si on nous surprenait en train de vidanger aux abords de la ville, non seulement nous payerons une amende de 60 000 Fcfa, mais en plus nous pourrions être jetés en prison.

FANGATIGUI : A bon! non mais c'est trop ça! Et vous - vous laissez faire ainsi sans broncher, comme si vous étiez obligé de travailler pour la population?

SANGARE : Nous ne pouvons rien contre le pouvoir et la force.

KONE : Là où il y a problème justement, c'est que les vidangeurs mécaniques ne sont pas du tout organisés. Sinon imaginons un peu qu'ils refusent de travailler pendant seulement une semaine.

ENSEMBLE : Ha non ! Ha non ! Les odeurs.

KONE : A mon avis la solution n'est pas de créer des sites de décharges anarchiques, mais que l'on envisage sérieusement la construction d'une véritable station de traitement des boues de vidange.

SANGARE : Qu'est ce qu'une «sitation» de traitement de ... D'abord je ne dois pas oublier ce qui m'a amené ici ! **NGOLO** donne-moi mon argent.

FANGATIGUI : **SANGARE**, va ramasser tes saletés de mon champ et vite.

(*Il s'en suit un cafouillage pendant lequel on libère la scène*).

ANNEXE 10 : Liste des participants

NOM Prénom	Organisme ou Métier	Adresse	Tél / Fax / E-mail
OPERATEURS INDEPENDANTS DE L'EAU ET DE L'ASSAINISSEMENT			
Bénin			
BONI Raymond	Gérant SIGBE Sté de camions vidange Secrétaire Général de l'Union des Structures de Vidange (USV)	Dir. 04 BP 1220 Cotonou Gér. 06 BP 103 Cotonou BENIN	tél dir. (229) 30 61 24 tél gér. (229) 30 37 57
DETONDJI K. Marcel	Revendeur d'eau	maison c/513 Jericho 03 BP 0052 Quartier Vossa Commune Ahouansoir-Agué Cotonou - BENIN	tél (229) 32 07 69
TONON Fidèle	Directeur Technique de la Station de traitement SIBEAU	BP 1692 Cotonou - BENIN	tél (229) 31 46 24 fax (229) 31 30 13
Burkina Faso			
DJIGMA Madeleine	Gérante de borne-fontaine	05 BP 6097 Ouagadougou 05 - BURKINA FASO	tél (226) 37 11 29
DOUKOURE Oumarou	Gérant de Poste d'Eau Autonome (PEA)	01 BP 413 Ouagadougou 01 - BURKINA FASO	tél (226) 34 71 29 fax (226) 34 35 10
GOUEM Souleymane	Gérant de borne-fontaine Association des Gérants de Bornes- Fontaines du Kadioko (AGBFK)	01 BP 3144 Ouagadougou 01 - BURKINA FASO	tél (226) 37 02 76 fax (226) 37 02 76
KABORE Alizeta	Charretière	s/c MDL Nebre Zila EMGN 01 BP 361 Ouagadougou 01 - BURKINA FASO	tél (226) 35 80 07
SANKARA Salimata	SOTRANS Sté de camions vidange	01 BP 4569 Ouagadougou 01 - BURKINA FASO	tél (226) 34 35 93 fax (226) 31 26 01
Côte d'Ivoire			
ANY Patrice	Président de l'Association des Revendeurs d'Eau Agréés des Quartiers Précaires-Côte d'Ivoire (AREQUAP-CI)	03 BP 965 Abidjan 03 COTE D'IVOIRE	tél (225) 50 98 44
ANOUAN Louis	Exploitant édicule public - EGEBECI (Entreprise de Génie Civil et d'Electricité)	23 BP 155 Abidjan 23 COTE D'IVOIRE	tél (225) 45 70 15 (225) 82 94 53
GROGUHE Alexandre	Revendeur agréé	23 BP 2861 Abidjan 23 COTE D'IVOIRE	tél (225) 46 00 78
Guinée			
BAH Boubacar	Gérant de bornes-fontaines Association Guinéenne pour la Promotion du Secteur Privé (AGPSP)	Quartier Gbessia Cité de l'Air, Commune Matoto BP 1278 Conakry - GUINEE	tél (224) 66 20 04
CONDE Mamadou	Gérant de charrettes à bras	Quartier Coleya Imprimerie, Commune Matam, Conakry III GUINEE	s/c Amadou Diallo consultant tél (224) 41 19 82
KABA Daouda	Conseiller DG - Poubelles de Conakry	BP 958 Conakry - GUINEE	tél (224) 45 16 53
SANO Mamady	Vidangeur manuel	Quartier Dabondy1, Commune Matoto Conakry GUINEE	s/c Amadou Diallo consultant tél (224) 41 19 82
Mali			
DEMBELE Adama	EMAPROHY camions vidange	BP 2879 Bamako - MALI	tél (223) 24 01 39
NDAO DIARRA Fatoumata	Coopérative des Femmes pour l'Education Sanitaire et Familiale et l'Assainissement (COFESFA)	BP 2977 Bamako - MALI	tél (223) 20 91 97 fax (223) 20 93 07
TRAORE Mamoutou	Fermier de système d'AES de l'Association des Usagers d'Eau de Yirimadio	Quartier Yirimadio, Commune VI BP 7042 Bamako - MALI	tél (223) 20 20 01
DIARRA SIDIBE Aminata	Présidente du GIE Sema-Saniya	Rue 802 P.465 Sema BP 8097 Bamako - MALI	tél (223) 20 11 96 fax (223) 20 11 96 sema.saniya@datatech .toolnet.org

KEITA Bilal	Président de l'Union des Exploitants d'AEP (UEAEP)	BP 1602 Bamako - MALI	tél (223) 21 01 91 (223) 77 37 35 fax (223) 21 96 21 cedep@cefib.com
-------------	---	-----------------------	---

Mauritanie			
Mohamed O/AVELWATT	Directeur SETP	BP 5129 Nouakchott - MAURITANIE	tél (222) 25 91 00 (222) 74 05 54
Mohamed El Moustapha O/Mohamed LEMINE	Président du Regroupement Economique des Services de l'Eau et des Adductions Urbaines (RESEAU) GIE de Concessionnaires d'AEP	BP 2036 Nouakchott - MAURITANIE	tél (222) 29 25 59
Mohamed Salem O/Mohamed SALEM	Secrétaire Général du RESEAU Concessionnaire d'AEP	BP 2036 Nouakchott - MAURITANIE	tél (222) 25 61 24
Abderahmane WANE	Gérant borne-fontaine n° 502 Arafat	BP 3017 Arafat 5 station Nouakchott - MAURITANIE	s/c Mohamed MOCTAR O/Mohameden FALL : tél (222) 25 94 37

Sénégal			
DIOP Assane	CAMCUD Entreprise de camions vidange	Quartier Medina Rue 19x26 Dakar - SENEGAL	tél (221) 639 45 43
GUEYE Leyti	Vidangeur manuel	Quartier Fass Delorme Rue 22 prolongée Dakar - SENEGAL	tél (221) 827 60 88
LANGUINA Bruno	Coordinateur GIE Guinaw Lamb - Bornes-fontaines	Quartier Fass Delorme n°64 Rue 22 prolongée Dakar - SENEGAL	tél (221) 827 60 88
SALL Mamadou	GIE Takkou Ligey - Edicule public	Quartier Mbaye Sarr-Hann Plage BP 3916 Dakar - SENEGAL	tél (221) 832 11 74 (221) 832 33 04 fax (221) 821 94 63 tony-sall@hotmail.com

OPERATEURS NATIONAUX DE L'EAU ET DE L'ASSAINISSEMENT

Bénin			
AHOKPASSI Marius	Chef du Service Hydraulique Urbaine Direction de l'Hydraulique	BP 385 Cotonou - BENIN	tél (229) 31 32 98
DOSSA Blaise	PADEAR/IDA/DANIDA Bénin	BP 385 Cotonou - BENIN	tél (229) 31 32 98 (229) 31 34 87
GBAGUIDI Basile	Directeur des services techniques Circonscription Urbaine de Cotonou	06 BP 683 Cotonou - BENIN	tél (229) 31 35 20 gbdstcot@intnet.bj
GOUNOU Moussoulimi	Directeur des Eaux Société Béninoise d'Electricité et d'Eau (SBEE)	BP 123 Cotonou - BENIN	tél (229) 31 21 45 (229) 31 21 62 fax (229) 31 50 28
Burkina Faso			
DOUMBIA Adama dit Youl	Office National d'Eau et d'Assainissement (ONEA)	01 BP 170 Ouagadougou 01 - BURKINA FASO	tél (226) 34 34 59 (226) 34 34 60
ZABSONRE Félix	Office National d'Eau et d'Assainissement (ONEA)	01 BP 170 Ouagadougou 01 - BURKINA FASO	tél/fax (226) 30 89 55 (226) 34 34 59
Côte d'Ivoire			
TRAORE Nobila	Directeur Etudes Générales Société d'Eau de Côte d'Ivoire (SODECI)	01 BP 1843 Abidjan 01 COTE D'IVOIRE	tél (225) 23 30 60 fax (225) 24 20 33 ntraore@sodeci.co.ci
Guinée			
BARRY Mody Mahi	Directeur Général Service Public de Traitement des Déchets (SPTD)	BP 584 Conakry - GUINEE	tél (224) 41 43 95
CHERIF Laye Mamady	Chef de service Gestion commerciale et clientèle - Société d'Eau et d'Electricité de Guinée (SEEG)	BP 446 Conakry - GUINEE	tél (224) 45 28 96 (224) 41 43 68 fax (224) 41 43 69
Mali			
KEITA Harimakan	Directeur National Direction Nationale de l'Hydraulique (DNH)	BP 66 Bamako - MALI	tél (223) 21 25 88 (223) 21 48 77 fax (223) 22 86 35
TRAORE Oumar	Chef Service Hydraulique Urbaine Direction Nationale de l'Hydraulique (DNH)	BP 66 Bamako - MALI	tél (223) 21 25 88 (223) 21 48 77 fax (223) 22 86 35 ccaep@cefib.com

TRAORE Fanta Kénèm	Directrice Régionale Direction Régionale de l'Hydraulique (DRH)	BP 66 Bamako - MALI	tél (223) 22 70 00 fax (223) 21 86 35
TOURE Ousmane	Directeur Adjoint Direction Nationale de l'Assainissement et Contre les Pollutions Nuisibles (DNACPN)	BP E3114 Bamako - MALI	tél (223) 21 37 05 fax (223) 21 37 04
DEMBELE Karim SANGARE Hassim	Conseillers Techniques Ministère du Développement Rural et de l'Eau (MDRE)	BP 60 Bamako - MALI	tél (223) 22 29 79
TRAORE Kolé	Adjoint Directeur Eau Energie Du Mali (EDM)	Bamako - MALI	tél (223) 22 40 30

Sénégal

COULIBALY Baba	Conseiller Technique du DG Office National d'Assainissement du Sénégal (ONAS)	Cité TP n°4 SOM Hann Dakar - SENEGAL	tél (221) 832 39 98 fax (221) 832 35 31 onas@telecomplus.sn
DIAGNE DIOP Seynabou	Chef de projet -Direction des Etudes Société Nationale des Eaux du Sénégal (SONES)	BP 400 Hann Dakar - SENEGAL	tél (221) 839 78 00/01 (221) 839 78 14 fax (221) 839 20 38 sones@primature.sn
DOUCOURE Djibril	Sous-Directeur Environnement Communauté Urbaine de Dakar	Rue 22xBd Gueule Tapée BP 186 Dakar - SENEGAL	tél (221) 821 31 74 fax (221) 21 37 35

STRUCTURES D'APPUI AU MALI

DIALLO Mamadou	AFRITEC	441 rue 238 Hippodrome BP E2502 Bamako	tél (223) 21 00 53 fax (223) 21 00 53 affitec@spider.toolnet.org
KEIPP Waltraud	GTZ - Mali	BP 100 Bamako	tél (223) 23 38 05 (223) 26 22 33 gtz_koulikoro@datatec h.toolnet.org
DEMBELE Yaya	Cellule de Conseil aux Adductions d'Eau Potable (CCAEP)	BP E1602 Bamako	tél (223) 21 01 91 fax (221) 21 96 21 ccaep@cefib.com
FAGGIANELLI Daniel	Assistant technique CCAEP	BP E1602 Bamako	tél (223) 21 01 91 (223) 21 31 51 dfaggia@cefib.com
CISSE Youssouf	Centre Régional de l'Eau Potable et de l'Assainissement à faible coût (CREPA) - Antenne Mali	Rte de Koulikoro, Imm. Amadou Coulera Sylla BP E4344 Bamako - MALI	tél (223) 24 20 24 fax (223) 24 89 06
THERA Fanta	AGETIPE	Avenue de Lyser Bamako	tél (223) 22 09 60 fax (223) 22 09 71
KEITA Modibo	CEK Kala Saba	Rue 136, P501 Bamako- Badalabougou BP 9014 Bamako	tél (223) 23 84 12 (223) 20 12 60 fax (223) 23 84 13 cek@spider.toolnet.org
SOSSAH Alain	Coordinateur en formation UFAE - Mali	BP E4001 Bamako	tél (223) 22 50 09 (223) 22 68 80 ufae@cefib.com
MARTIN Michel	Assistant technique UFAE - Mali	BP E4001 Bamako	
MAIGA Fatoumata Sokona	OMS - Mali	BP 99 Bamako	tél (223) 22 37 14 (223) 22 46 83 fax (223) 22 33 35
DESFORGES Jean Christophe	Conseiller gestion/org Helvetas - Mali	BP 1635 Bamako	tél (223) 21 93 16 (223) 21 79 98 helvetasmali@datatec .toolnet.org
KRAFFT Maud	Directrice Helvetas - Mali	BP 1635 Bamako	tél (223) 21 93 16
CAMARA Sekou	COGIAM - Mali	Rue 369, P.106 Bamako- Coura	tél (223) 22 02 35

COMMUNES DU MALI

TRAORE Abdel Kader	Commune II - Conseiller Municipal	Missira-Bamako	tél (223) 21 66 66
DIALLO Amadou Abdoulaye	Commune IV - Contrôleur Environnement	Lafiabougou-Bamako	tél (223) 29 64 84
SANGARE Mamadou	Commune VI - Conseiller Municipal	Sogoniko-Bamako	tél (223) 20 33 77

AGENCE DE DEVELOPPEMENT			
DEBOMY Sylvie SAVINA Annie SIBY Anne-Marie	GREA - Afrique de l'Ouest	GREA-AOC 01 BP 1850 Abidjan 01 COTE D'IVOIRE	tél (225) 44 22 27 fax (225) 44 16 87 (225) 48 60 00 http://www.wsp.org
RELIQUET Chantal	Institut Banque Mondiale	Banque Mondiale 1818 H Street NW Washington DC 2043 USA	tél 202 473 63 85 fax 202 676 09 78 creliquet@worldbank.org
PANIAGUA Maria	Banque Mondiale PSD	Banque Mondiale 1818 H Street NW Washington DC 2043 USA	tél 202 473 56 66 fax 202 522 82 50 mpaniagua@worldbank.org
SOLO Tova	Banque Mondiale WSP-HQ	Banque Mondiale 1818 H Street NW Washington DC 2043 USA	tél 202 473 47 60 fax 202 522 32 28 tsolo@worldbank.org
MATZ Manfred	GTZ		tél (06196) 79 12 74 fax (06196) 79 61 05 manfred.matz@gtz.de
ALLELY Didier	Programme Solidarité-Eau	s/c GRDR, 20 rue Voltaire 93 100 Montreuil - FRANCE	tél 0033 1 48 57 75 80 fax 0033 1 48 57 59 75 pseaubfs@gret.org
PARIS Isabelle	SFI Sénégal	BP 3296 Dakar - SENEGAL	tél (221) 822 95 61 fax (221) 823 79 93 iparis@worldbank.org
AMIOT François	AFD- Paris	5 rue Roland Barthes 75012 Paris - FRANCE	tél 00 33 1 53 44 37 83 amiof@afd.fr
GIL François	AFD - Mali	Bamako - MALI	
BA Salimatou	Sté canadienne <i>Option Environnement</i>	BP 3593 Conakry - GUINEE	tél (224) 22 58 58
DUBE Jean Pierre	Sté Canadienne <i>Option Environnement</i> Vice-Président Ing. & Dvlpt	2360 av. Lasalle, Montréal Quebec - CANADA	tél/fax 514 257 63 82 jpube@opt-env.qc.ca

PERSONNES RESSOURCES			
BRUSCO Luis	COWI Consult	Gladsaxevej 372 2960 Soborg - DANEMARK	tél 45 45 97 10 30 lbrusco@arnet.com.ar
CHAMPETIER Séverine	Consultante	Chemin de la Toumelle 91890 Videlles - FRANCE	tél 0033 1 64 98 31 08 fax 0033 1 64 98 34 65 champerine@aol.com
CISSE Mahamane Wanki	Consultant Etudes Burkina Faso / Mali AGECO	BP 2502 Bamako - MALI	tél (224) 24 72 08 wanki@spider.toolinc.org
COLLIGNON Bernard	Hydroconseil	53 rue du Moulin des prés 75013 Paris - FRANCE	tél/fax :0033 1 45 65 11 16 h2oconseil@aol.com
DIALLO Amadou	Consultant Etudes Côte d'Ivoire / Guinée Bureau d'Etudes Laforêt (BEL)	BP 3484 Commune Kaloum Conakry - GUINEE	tél bur. (224) 41 19 82 dom. (224) 42 19 14 fax (224) 41 19 82
ELONG MBASSI Jean-Pierre	Coordinateur P.D.M.	01 BP 3445 Cotonou - BENIN	tél (229) 30 05 60 pdm@intnet.bj
Mohamed MOCTAR O/Mohameden FALL	Consultant Etude Mauritanie Hydroconseils	BP 3017 Nouackchott - MAURITANIE	tél/fax (222) 25 94 37 hydroconseil@toptechnology.mr
OKOUNDE Jean Eude	Consultant Etude Bénin Setem Bénin	BP 299 Cotonou - BENIN	tél/fax (229) 36 02 25 setem.ben@intnet.bj
SAKHO Daouda	Consultant Etude Sénégal DS Finances-Conseils	BP 22250 Dakar Ponty - SENEGAL	tél (221) 63 84 41 17 fax (221) 82 36 926 daouda@enda.sn
VEZINA Marc	Chargé de programme I.R.C.	Po Box 2869, 2601 CW Delft - PAYS-BAS	tél +31 15 219 29 39 fax +31 15 219 09 55 vezina@irc.nl

UN GÉRANT DE CHARRETTES A BRAS

REVENDEUR D'EAU

Conakry - GUINÉE

Conakry : 1 200 000 habitants



LE SERVICE DE L'EAU À CONAKRY

La SEEG, société d'exploitation du réseau d'eau, dessert 35 000 abonnés par branchement privé (44 % des usagers).

Les populations des quartiers précaires ou des quartiers lotis non couverts par le réseau, sont approvisionnées par des abonnés-revendeurs d'eau (32 %), fontainiers (7 %) et charretiers (2 %).

15 % de la population a principalement recours aux puits.

100 Francs Guinéens (FG) = 50 FCFA



Mamadou Conré assure le service de l'eau dans la Commune de Matam (350 000 habitants)

UN ABONNÉ-REVENDEUR D'EAU DEvenu GÉRANT DE CHARRETTES

Dans la Commune de Matam, mécanicien retraité, s'est lancé dans la vente d'eau à ses voisins puis à des charretiers, avant d'acquérir à son tour 2 charrettes en 1987.

Il est aujourd'hui propriétaire de 20 charrettes, dont 16 en location et 4 exploitées par des charretiers travaillant pour son compte :

- vente d'eau au voisinage (20 familles/jour) à 2 500 FG/m³ et aux charretiers concurrents (15 charrettes/jour) à 1 250 FG/m³,
- vente d'eau par ses charretiers à 5 000 FG/m³,
- location de charrettes à 20 000 FG/mois/charrette,

Soit un chiffre d'affaires annuel moyen de 6 000 000 FG.

PERSPECTIVES

- Négocier un tarif social pour l'abonné-revendeur, pénalisé par tarif à 3 tranches et facturation bimestrielle de la SEEG,
- Mutualiser les risques liés à l'exploitation de charrettes (pertes d'eau et accidents de circulation).



L'extension rapide de Conakry a suscité l'éclosion de quartiers périphériques et d'espaces lotis non desservis par le réseau d'eau.

LA LIVRAISON D'EAU PAR CHARRETTES À BRAS : UN SERVICE RENTABLE

Le métier de charretier est souvent une activité provisoire pratiquée par de jeunes migrants en quête d'un capital pour un fond de commerce :

- un investissement de départ limité :
60 000 FG/charrette et
30 000 FG/15 bidons de 20 litres, soit
environ 90 000 FG d'équipement,
- prix de vente : 5 000 FG/m³
(100 FG/bidon),
- chiffre d'affaires mensuel moyen :
156 000 FG.



Acquisition de nouvelles charrettes par simple réinvestissement des bénéfices



La livraison d'eau à domicile par charrette à bras est répandue dans les communes dépourvues de bornes-fontaines et les marchés communaux.

LES ARTISANS VIDANGEURS DE FOSSES

Conakry - GUINÉE

Conakry : 1 200 000 habitants



L'ASSAINISSEMENT À CONAKRY

- 8% des familles sont raccordées au réseau d'égout.
- La plupart utilisent des systèmes d'assainissement autonomes : fosse septique (32 %) ou latrines traditionnelles (60 %).

100 Francs Guinéens (FG) = 50 FCFA

Pour la majorité des ménages, l'évacuation des eaux usées et excréta se fait dans des dispositifs autonomes construits par des maçons spécialisés. Dans les quartiers populaires ou d'accès difficile, la vidange est faite à la main, par les familles elles-mêmes ou par des artisans vidangeurs.



Encroûtement des buses de vidange sur place



Construction de blocs sanitaires pour pallier à l'irrégularité du marché de la vidange



Le problème de l'assainissement concerne surtout les populations démunies des quartiers pauvres et des zones périurbaines.



Travail par groupe de 2 à 6 vidangeurs équipés d'un matériel rudimentaire : pelle, pioche, brouette, seau, corde, boîtes vides garnies et lunettes de protection.

UNE ÉQUIPE SPÉCIALISÉE DANS L'ASSAINISSEMENT

Depuis 1995, un agent technique du bâtiment dirige une équipe pluridisciplinaire de 6 artisans (vidangeurs, maçons, menuisiers et soudeurs).

Ils interviennent dans la construction de latrines, la vidange manuelle et généralement dans toute la filière du bâtiment.

Points de départ de l'activité :

- une formation de l'UNICEF sur la construction des latrines, le curage des caniveaux et la vidange manuelle des fosses septiques, en 1994,
- un premier marché de construction de blocs de latrines en 1995.

L'équipe n'a bénéficié d'aucune assistance financière :

- vidange facturée au comptant : 50 000 FG/fosse septique et 30 000 FG/latrine,
- chiffre d'affaire annuel moyen : 6 000 000 FG (150 vidanges/an).

POUR RÉPONDRE A UNE DEMANDE CROISSANTE

Malgré l'existence d'une importante concurrence, l'activité de vidange manuelle bénéficie d'une forte demande.

La construction de latrines et fosses septiques dans cette ville en pleine expansion est un marché porteur.

UNE ASSOCIATION CONCESSIONNAIRE D'UN RÉSEAU DE BORNES-FONTAINES

Conakry - GUINÉE

Conakry : 1 200 000 habitants



LE SERVICE DE L'EAU À CONAKRY

- La SEEG (société d'exploitation du réseau d'eau, dessert 35 000 abonnés par branchement privé (44% des usagers).
- Les populations des quartiers précaires ou des quartiers lotis non couverts par le réseau, sont approvisionnées par des abonnés-revendeurs d'eau (32 %), fontainiers (7 %) et charretiers (2 %).
- 15 % de la population a recours aux puits.

100 Francs Guinéens (FG) = 50 FCFA

Le réseau public compte 120 bornes-fontaines gérées par des fontainiers liés par contrat à la SEEG et à la Commune.

S'y ajoutent 38 bornes-fontaines gérées par des associations ayant investi dans des extensions du réseau.

UNE INNOVATION, LA CONCESSION DE RÉSEAUX DE BORNES-FONTAINES

L'Association Guinéenne pour la Promotion du Secteur Privé (AGPSP) regroupe de jeunes défilatés et diplômés engagés dans des activités de développement.

Dans le quartier de G'Bessia dépourvu de bornes-fontaines publiques et peu accessible aux charretiers livreurs d'eau, elle a installé son propre réseau de 9 bornes-fontaines raccordé au réseau de la SEEG :

- investissement initial : 13 078 000 FG prêtés par l'AFD,
- prix d'achat de l'eau : 1 250 FG/m³ avec une ristourne par la SEEG de 420 FG/m³ vendu,
- prix de vente de l'eau : 2 500 FG/m³,
- chiffre d'affaires annuel moyen : 8 784 000 FG.

L'AGPSP est frappée du même tarif industriel que les fontainiers utilisent les installations de la SEEG, alors qu'elle a financé elle-même ses équipements.

Elle emploie 15 personnes et intervient aussi dans la collecte et l'évacuation des ordures ménagères, la construction d'écoles, de lavoirs, de puisards et de latrines publiques, l'aménagement de points d'eau ruraux, la formation en Information, Education et Communication (IEC).

PERSPECTIVES

D'autres associations exploitent à leur tour des réseaux de bornes-fontaines (ADECOMA, Guinée Villes Propres).

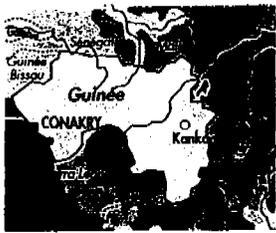
Le développement de l'activité est conditionnée à la concession de nouvelles extensions du réseau et d'un tarif d'achat de l'eau préférentiel, par la SEEG.



L'extension rapide de Conakry a suscité l'éclatement de quartiers précaires et d'espaces lotis non desservis par le réseau d'eau.



Assistance technique de l'Agence Guinéenne du Centre Régional de l'Eau et de l'Assainissement à faible coût (CREPA)



UNE ENTREPRISE D'ASSAINISSEMENT

Conakry - GUINÉE

Conakry : 1 200 000 habitants

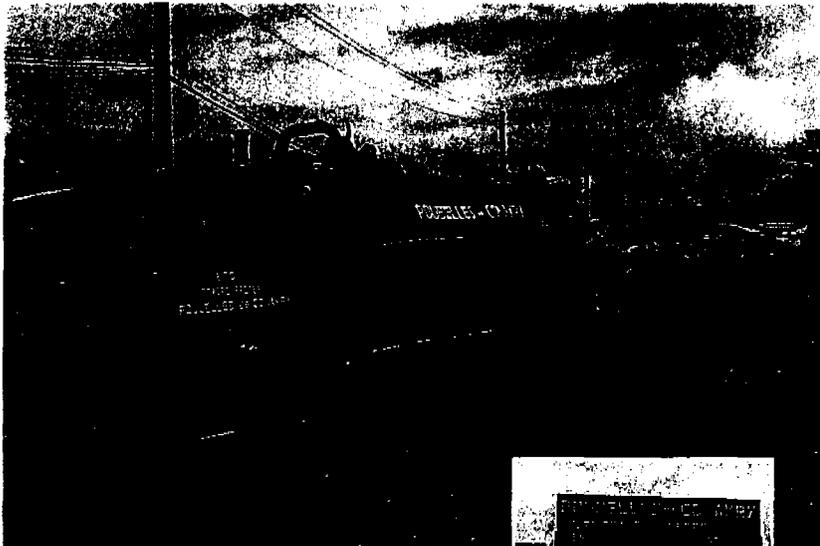
L'ASSAINISSEMENT À CONAKRY

- 8 % des familles sont raccordées au réseau d'égout.
- La plupart utilisent des systèmes d'assainissement autonomes : fosse septique (32 %) ou latrines traditionnelles (60 %).

100 Francs Guinéens (FG) = 50 FCFA

Face aux dysfonctionnements du service public en charge de l'assainissement urbain, de nombreux vidangeurs manuels offrent de façon informelle des prestations abordables aux ménages des quartiers périurbains (30 000 à 50 000 FG/vidange).

Dans les quartiers carrossables où les ménages sont équipés de grandes fosses, cette opération est assurée par des entreprises de camions vidangeurs.



Les établissements Traoré & Frères sont engagés dans d'autres activités économiques : commerce, bâtiment et travaux publics.



L'extension rapide de Conakry a suscité l'éclatement de quartiers périurbains et d'espaces lots non desservis par le réseau d'égout trop vétuste.

UNE PME PERFORMANTE AUX SERVICES DIVERSIFIÉS

La société « Poubelles de Conakry » est créée en 1994 à l'initiative des établissements « Traoré & Frères » :

- investissement initial : 40 000 000 FG prêtés par le PNUD/ONUDI et 73 000 000 FG de fonds propres, pour l'achat d'occasion de 6 camions vidangeurs, dont 4 camions hydrocureurs,
- prix de la vidange : 60 000 à 80 000 FG selon le type de camion (ordinaire ou hydrocureur),
- chiffre d'affaires annuel moyen pour l'assainissement liquide : 87 804 000 FG,
- mobilisation d'environ 350 ouvriers dont 127 emplois fixes.

Cette société s'est lancée dans :

- l'assainissement liquide,
- la gestion des ordures ménagères,
- la construction et l'exploitation de latrines publiques,
- le curage de caniveaux.

PERSPECTIVES

La société « Poubelles de Conakry » envisage :

- la construction d'une usine de traitement des ordures ménagères,
- la mise en place d'un réseau pour la vidange de fosses et la collecte des déchets solides de villes secondaires, grâce à un nouveau prêt de 80 000 000 FG.

D'autres sociétés privées assurent le service d'assainissement à Conakry.



Vidange d'une fosse septique par camion hydrocureur (10 m³)



LES GÉRANTS DE LATRINES PUBLIQUES

Bamako - MALI

Bamako : 1 100 000 habitants

L'ASSAINISSEMENT A BAMAKO

- 90 % des familles sont équipées de latrines traditionnelles,
- 8 % disposent de fosses septiques,
- 2 % sont raccordées au réseau d'égout.

Le réseau d'égout est quasi inexistant à Bamako



L'EXPLOITATION DE LATRINES PUBLIQUES, UNE ACTIVITÉ GÉNÉRATRICE DE REVENUS ET D'EMPLOI

A Bamako, des établissements assurent vente d'eau et mise à disposition de latrines, douches, urinoirs, à proximité des lieux de rassemblement : gares ferroviaires, gares routières, marchés, etc. :

- tarifs : 10 FCFA/urinoir, 25 FCFA/WC et 50 FCFA/douche,
- recettes journalières de 10 000 à 20 000 FCFA pour un chiffre d'affaires mensuel de 300 000 à 600 000 FCFA,
- insertion professionnelle de nombreux jeunes et femmes sans emploi.



Vente d'eau et mise à disposition d'équipements sanitaires sur un marché de quartier

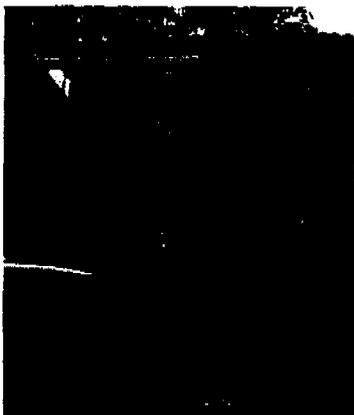


Toilettes publiques COFESFA, construites en 1992 avec l'appui du Centre Régional pour l'Eau Potable et l'Assainissement à faible coût (CREPA)

EXEMPLE D'UNE COOPÉRATIVE, LA COFESFA

A la gare routière de Sogoniko, la Coopérative des Femmes pour l'Éducation, la Santé Familiale et l'Assainissement, créée en 1989 par 16 jeunes femmes, exploite un ensemble de 8 latrines, 5 douches et une borne-fontaine :

- chiffre d'affaires annuel moyen : 5 159 545 FCFA,
- versement d'une redevance forfaitaire mensuelle au Gouvernora du district de Bamako et 30 % des recettes sur un compte bancaire pour la construction d'autres ouvrages,
- autre activité : exploitation d'une borne-fontaine dans le quartier Faladié.



Équipement des petits marchés de quartier en latrines VIP avec douches, prévu par le Plan Directeur d'Assainissement de la ville de Bamako



Toilettes publiques SEMA SANIYA - environ 200 entrées par jour ouvrable

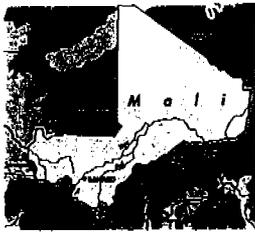
EXEMPLE D'UN GIE, SEMA SANIYA

A la gare ferroviaire de Bamako, le GIE SEMA SANIYA créé en 1991 par 3 jeunes, exploite un ensemble de 6 douches, 2 latrines et 3 urinoirs :

- signature d'un contrat bail entre GIE et Régie du Chemin de Fer du Mali,
- chiffre d'affaires annuel moyen : 3 550 120 FCFA,
- autres activités : vente de poubelles, collecte et valorisation d'ordures ménagères.

PERSPECTIVES

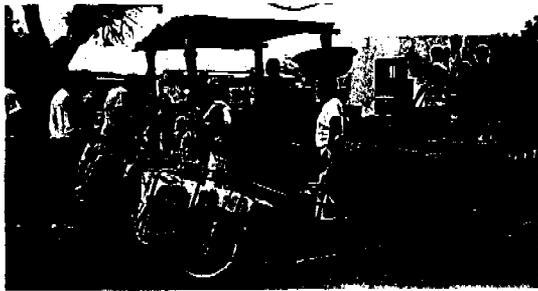
- Diversifier les services ou ouvrir de nouveaux établissements ;
- Négocier avec les autorités locales l'autorisation de construire douches et latrines sur la voie publique.



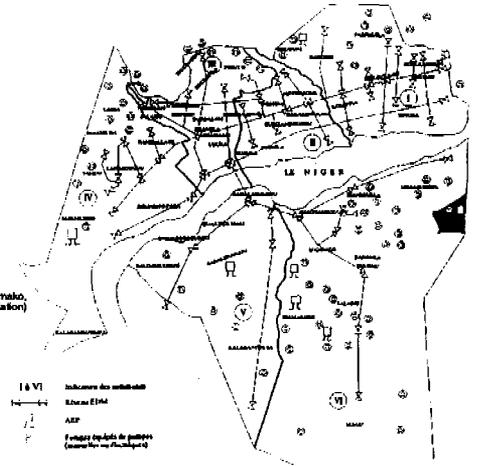
L'EXPLOITANT PRIVÉ D'UN SYSTÈME D'ALIMENTATION EN EAU SIMPLIFIÉE

Bamako - MALI

Bamako : 1 100 000 habitants



Le réseau d'alimentation en eau ne suit pas l'extension de Bamako, en particulier sur sa rive droite (70 % de la population)



DES SYSTÈMES D'ALIMENTATION EN EAU SIMPLIFIÉE (AES) EN ZONE PÉRIURBAINE

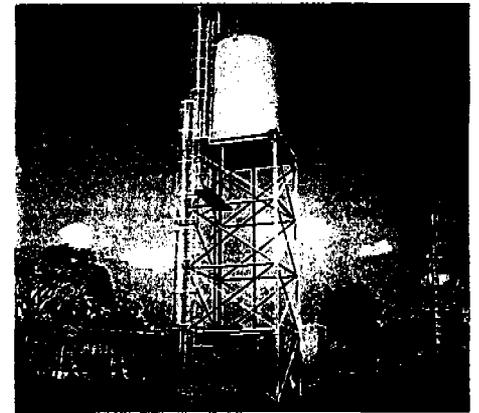
Les quartiers périphériques où se concentrent plus de 50 % de la population restent en marge du réseau d'eau d'Énergie Du Mali (EDM),

- 8 systèmes d'AES installés en zone périurbaine, depuis 1997, avec l'appui de projets,
- 2 000 familles concernées par ce type de réseau,
- majorité des systèmes d'AES gérés par une Association d'Usagers d'Eau (AUE) du quartier, qui emploie des fontainiers salariés.

LE CHOIX D'UN EXPLOITANT PRIVÉ DANS LE QUARTIER DE YIRIMADIO

A Yirimadio (11 000 habitants), l'AUE délègue la gestion du système d'AES à un opérateur privé :

- Mode de gestion partagée : limite aux risques de dysfonctionnements liés à la gestion directe par les membres bénévoles de l'AUE,
- Apport d'une caution de 500 000 FCFA et signature d'un contrat d'un an renouvelable après agrément de la demande adressée à l'AUE par l'opérateur privé.



AES de Yirimadio : un forage équipé d'une électropompe alimente un réservoir (20 m³) qui dessert un réseau de 3 bornes-fontaines

DES RESPONSABILITÉS PARTAGÉES ENTRE L'ASSOCIATION D'USAGERS D'EAU ET L'EXPLOITANT PRIVÉ

Selon le contrat d'affermage :

- AUE responsable du contrôle de l'exploitation, de l'extension du réseau et des grosses réparations (château d'eau, électropompe, réseau),
- Exploitant responsable de la production, de la distribution et de la vente d'eau traitée, de l'entretien, de la maintenance et du gardiennage du système d'adduction.

L'exploitant emploie 3 fontainiers et un gardien. Il assure :

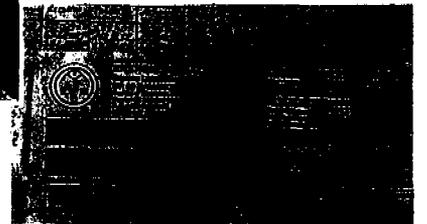
- vente d'eau au prix fixé par l'AUE : 250 FCFA/m³ et versement à l'AUE d'une redevance de 80 FCFA par m³ vendu,
- prise en charge des dépenses d'énergie, d'entretien et de personnel, paiement d'une taxe municipale.



L'opérateur privé choisi par l'AUE de Yirimadio est un directeur d'école natif du quartier



Réparations des bornes-fontaines par le plombier



Chiffre d'affaires annuel moyen : 6 000 000 FCFA variable selon la saison et l'importance des coupures d'électricité



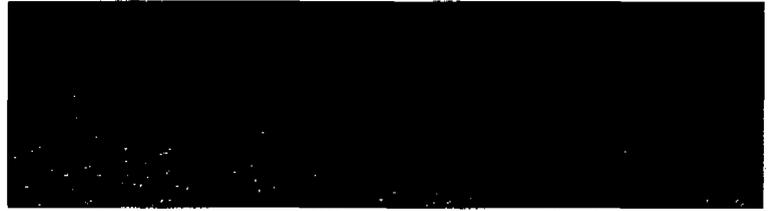
LES CAMIONS-CITERNES REVENDEURS D'EAU POTABLE Nouakchott - MAURITANIE

Nouakchott : 700 000 habitants

TYPLOGIE DES CAMIONS-CITERNES DE NOUAKCHOTT

- Environ 60 camions citernes : 10 camions municipaux gratuitement alimentés par la potence de la Commune et 50 camions privés alimentés par 2 autres potences
- Parmi les 50 camions privés, 13 appartiennent à des sociétés les utilisant pour leur propre besoin, 10 camions de sociétés du bâtiment vendent l'eau, après l'approvisionnement de leurs chantiers de construction, 25 camions sont à des revendeurs d'eau.

100 Ouguiya (UM) = 300 CFA



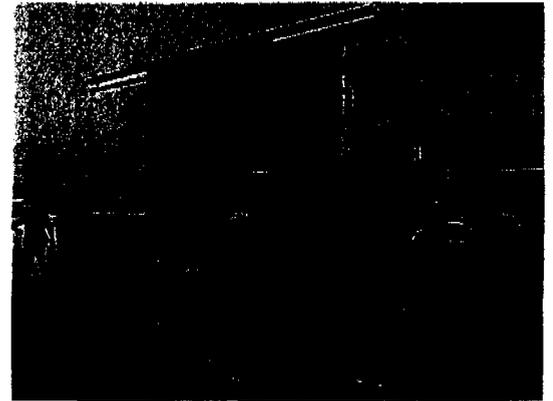
Nouakchott, ville en zone aride : quartiers périphériques non lotis et villages environnants ensablés non desservis par le réseau public d'eau

UNE CLIENTÈLE ÉLOIGNÉE DE TOUTE AUTRE SOURCE D'EAU

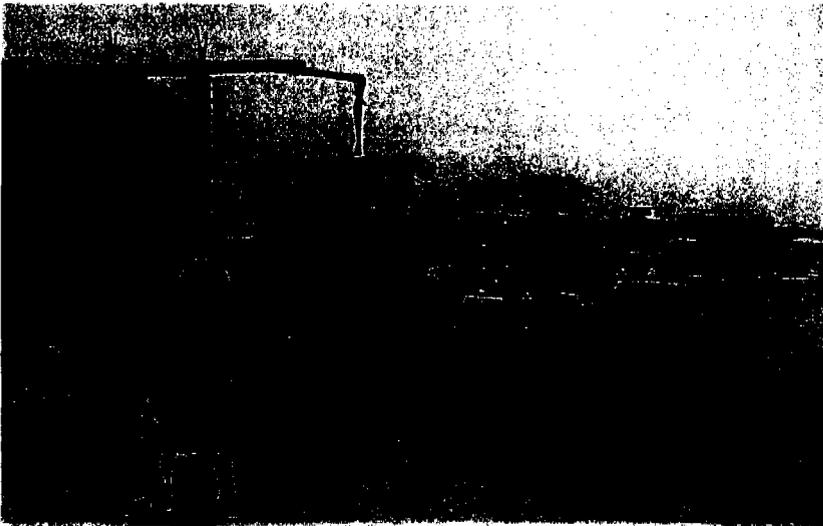
35 camions-citernes privés adaptés à la conduite dans le sable vendent l'eau à environ 20 000 usagers de Nouakchott (3 % des familles) :

- des maisons (avec réservoirs en béton) non raccordées au réseau public,
- les villages environnants inaccessibles aux charretiers,
- des chantiers de construction de maisons.

Mais aussi des localités situées sur les axes routiers de l'Est et du Sud, dépourvues de ressources exploitables.



Camions municipaux chargés d'approvisionner gratuitement services administratifs et populations dévotées



35 à 50 citernes remplies par jour à la potence gérée par un salarié du Commissariat aux Droits de l'Homme, à la Lutte Contre la Pauvreté et pour l'Insertion (CDHLCP).

UNE MICRO-ENTREPRISE DE DISTRIBUTION D'EAU

La plupart des vendeurs d'eau possèdent un seul camion, certaines sociétés en ont 3 ou 4 :

- coût d'achat d'un camion d'occasion (8 m³) : 2 500 000 UM,
- prix d'achat de l'eau à la potence 200 UM/m³,
- prix de vente moyen 850 UM/m³ variable selon les charges d'entretien, le volume de la citerne (4-13 m³), l'éloignement de la localité,
- chiffre d'affaires annuel moyen d'un camion de 8 m³ : 3 150 000 UM pour environ 525 voyages/an (1 à 2 rotations/jour).

LA POTENCE, UN PÔLE DE REGROUPEMENT DES CAMIONS CITERNES

Au quartier Ksar, près de 25 camions privés se sont mobilisés autour de la potence pour :

- aménager le site : installation de restaurants et boutique, entretien de la voie d'accès, pose envisagée d'un téléphone,
- disposer d'un intermédiaire avec la clientèle (coxeur) et de réparateurs sur place,
- constituer un Comité de 4 sages regroupant les propriétaires de 2 ou 3 camions, chargé de régler les conflits.



Mécanicien, électricien et vulcaniseur mobilisés par le gérant de potence à la demande des camions.

Facilité de paiement à la potence





LES ABONNÉS-REVENDEURS D'EAU POTABLE

Cotonou - BÉNIN

Cotonou : 1 100 000 habitants



Vente d'eau souvent corvée aux femmes exerçant leur activité principale à proximité, et parfois aux enfants



LA VENTE D'EAU AU DÉTAIL ASSURÉE PAR LES ABONNÉS

La Société Béninoise d'Electricité et d'Eau (SBEE) assure le service de l'eau par branchement privé uniquement (32 % des familles) dans les quartiers lotis et recasés.

En l'absence de bornes-fontaines publiques, l'activité des abonnés-revendeurs d'eau représente :

- 46 % des familles de Cotonou,
- près d'un tiers du chiffre d'affaires global de la filière Eau Potable,
- 44 % des emplois rémunérés du secteur (environ 800 personnes).

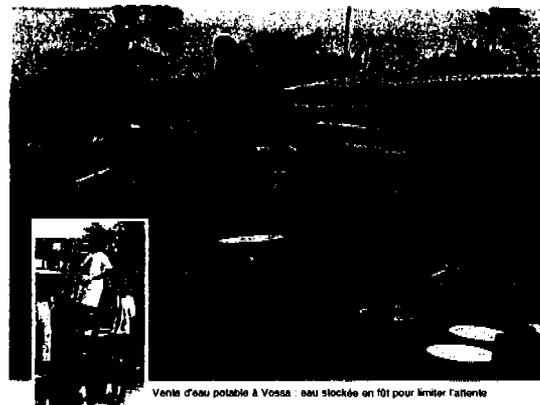
DU SIMPLE REVENDEUR DE VOISINAGE AU FONTAINIER PROFESSIONNEL

La distribution d'eau à partir d'un branchement privé est :

- une activité d'appoint pour les abonnés qui desservent leurs voisins non connectés,
- un métier pour les abonnés qui investissent dans la pose de canalisations et bornes-fontaines : 70 000 FCFA de raccordement et 1 000 FCFA par mètre de tuyau PVC posé.

PORTAIT D'UN GROS REVENDEUR D'EAU DU QUARTIER VOSSA

Dans la commune de Filifidji, l'alimentation en eau du quartier précaire est assurée depuis 1992 par un résident du quartier loti voisin : réalisation de 800 mètres de canalisations à partir d'un compteur installé sur une concession limitrophe.



Vente d'eau potable à Vossa : eau stockée en 10l pour limiter l'attente

UN SERVICE AFFECTÉ PAR LA POLITIQUE TARIFAIRE ET L'INSÉCURITÉ JURIDIQUE

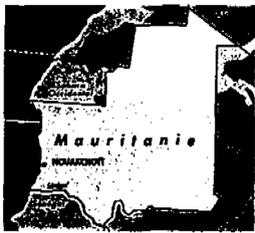
Faute d'un statut officiel, l'abonné-revendeur ne bénéficie pas de tarif préférentiel :

- prix d'achat 340 FCFA/m³ : tarification à 2 tranches pénalisante pour les gros consommateurs et paiement de 18 % de TVA,
- prix de revente moyen 850 FCFA/m³, variant selon l'importance des investissements, les risques encourus et l'intensité de la concurrence.

Absence de contrat avec la SBEE et risque d'expropriation dans les quartiers non lotis limitent les investissements : choix d'équipements minimaux, à rentabiliser rapidement.



Équipement ne répondant pas aux critères de durabilité



LES CHARRETIERS LIVREURS D'EAU POTABLE

Nouakchott - MAURITANIE

Nouakchott : 700 000 habitants



Faute de pression dans les conduits, remplissage des fûts par puisage de l'eau dans les bassins enterrés, alimentés par le réseau public



Nouakchott, ville en zone aride : quartiers périphériques non lotis et villages environnants ensablés non desservis par le réseau public d'eau

PLUS DU QUART DES FAMILLES DE NOUAKCHOTT DESSERVIES PAR LES CHARRETIERS

La Société Nationale d'Eau et d'Electricité (SONELEC) approvisionne les quartiers centraux et quartiers périphériques lotis uniquement.

Les charretiers livrent l'eau partout. Leur activité représente :

- 16 % du chiffre d'affaires global de la filière Eau potable,
- 80 % des emplois rémunérés du secteur.

100 Ouguiya (UM) = 300 FCFA

DE JEUNES ENTREPRENEURS ORIGINAIRES DE LA CAMPAGNE

La plupart des charretiers sont des jeunes, peu scolarisés, engagés à plein temps dans cette activité récente.

Il existe 3 types de charretiers livreurs d'eau :

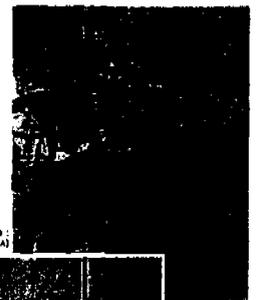
- le salarié (3 %) payé 9 000 UM/mois,
- le gérant (11 %) percevant la moitié de la recette journalière mais en charge du fourrage de l'âne et de l'entretien des pneus,
- le propriétaire de sa charrette (86 %) ayant investi 28 000 UM dans son équipement (charrette, âne, 2 fûts).

Une activité rentable :

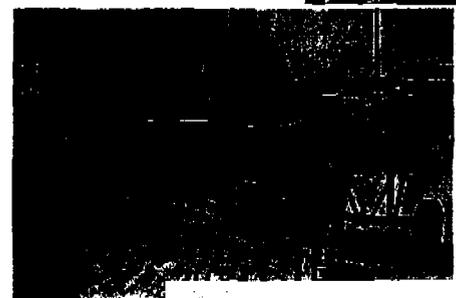
- prix d'achat : 175 UM/m³ (35 UM/fût),
- prix de vente moyen : 625 UM/m³ (125 UM/fût), variable selon la distance à la borne-fontaine, le degré d'ensablement des rues, la disponibilité en eau sur le réseau SONELEC,
- vente journalière moyenne : 1 400 litres/jour (7 fûts).

LA BORNE-FONTAINE, LIEU D'APPROVISIONNEMENT ET... DE RASSEMBLEMENT

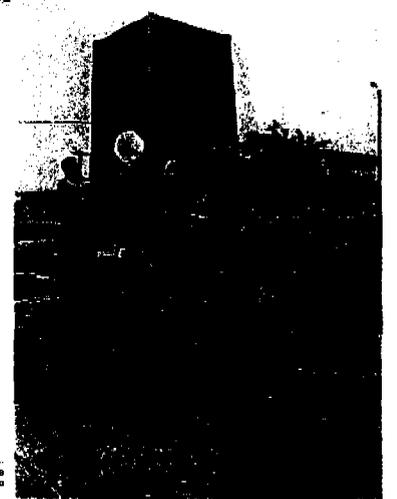
- Un lieu d'approvisionnement réservé aux charretiers ; seules quelques familles pauvres à proximité des bornes-fontaines y ont recours.
- Un cadre évolutif : prochainement, remplissage direct des fûts à partir de robinets branchés sur un réservoir surélevé.
- Une aire de stationnement des charretiers où le client peut venir solliciter leurs services.



Achat d'eau à la borne-fontaine : 175 UM/m³ (env. 525 FCFA)



Livraison d'eau à domicile aux familles et charretiers de construction : 625 UM/m³ (env. 1 875 FCFA)



Nouveau modèle de borne-fontaine situé près de l'actuelle borne-fontaine



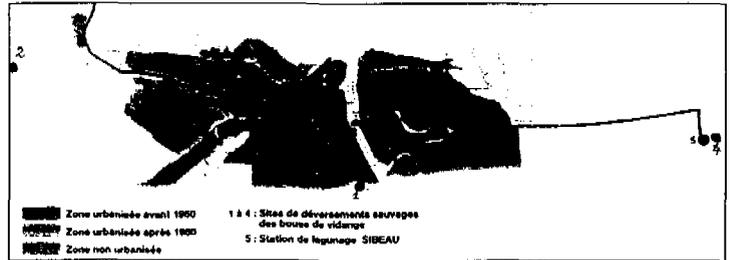
LES CAMIONS VIDANGEURS

Cotonou - BÉNIN

Cotonou : 1 100 000 habitants

L'ASSAINISSEMENT À COTONOU

- Faute d'égout, 77 % des ménages évacuent leurs eaux usées et excréta dans des dispositifs autonomes : latrines traditionnelles et fosses septiques.
- Leur entretien est surtout assuré par vidangeurs manuels et camions vidangeurs privés (services de la Voirie Urbaine de Cotonou : 10 % du marché).
- 23 % des familles n'ont aucun dispositif.



LES CAMIONS VIDANGEURS, 3/4 DU CHIFFRE D'AFFAIRES GLOBAL DE LA FILIÈRE

Des camions de 6 à 10 m³ assurent la vidange et l'évacuation des effluents vers le centre de traitement SIBEAU :

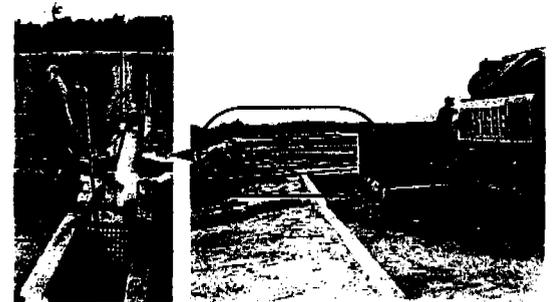
- un service payé comptant : 27 500 FCFA,
- chiffre d'affaires annuel moyen par camion : 11 000 000 FCFA pour 400 vidanges ; activité maximum en saison des pluies,
- 1/4 du personnel du secteur Assainissement (une centaine d'emplois).

Niveau d'activité : 1 à 5 vidanges de fosse/pour/camion.
Coût moyen d'un camion privé d'occasion : 11 000 000 FCFA

LA STATION DE TRAITEMENT SIBEAU, UN PÔLE MOBILISATEUR SATURÉ

Une station de traitement des eaux usées par lagunage, est construite en 1994 à l'initiative d'un opérateur privé (investissement d'une centaine de millions de FCFA) :

- 12 structures de vidange officiellement reconnues fréquentent la station SIBEAU : 9 privées et 3 publiques,
- un parc de 21 camions vidangeurs, dont l'activité est limitée par la saturation des installations.



Passage des eaux usées par 3 bassins de décantation, avant leur rejet en mer

L'UNION DES STRUCTURES DE VIDANGE, UN SYNDICAT POUR LA RÉORGANISATION DU MÉTIER

L'USV, dotée de statuts et règlement intérieur, s'est formée en Juin 1995, à l'initiative de SIBEAU, pour :

- l'harmonisation des tarifs des vidangeurs pour limiter le dumping,
- des échanges et actions communes en matière de taxation, maintenance et renouvellement des équipements,
- la recherche de solutions pour pallier la saturation de la station SIBEAU,
- le dialogue avec l'Administration et la Municipalité.



Paiement de redevance à la station SIBEAU



Concurrence des camions non déclarés qui pratiquent des déversements sauvages



LES MAÇONS

CONSTRUCTEURS DE LATRINES

Ouagadougou - BURKINA FASO

Ouagadougou : 1 200 000 habitants

L'ASSAINISSEMENT À OUAGADOUGOU

- En 1991, 70 % des habitations sont équipées de latrines traditionnelles, 18 % disposent de fosses étanches et 5 % de fosses septiques, 7 % des familles n'ont aucun dispositif.
- Face à cette situation, le Gouvernement adopte un Plan Stratégique d'Assainissement (PSAO) qui vise notamment le développement de la construction de systèmes autonomes.

DES MAÇONS FORMÉS À LA CONSTRUCTION DE SYSTÈMES AUTONOMES

Dans le cadre du Plan Stratégique d'Assainissement de Ouagadougou (PSAO), l'Office National d'Eau et d'Assainissement (ONEA) a formé :

- des préfabricants de dalles et tuyaux de ventilation,
- des maçons constructeurs de latrines VIP, fosses septiques et toilettes à chasse manuelle.

Les prestations de ces opérateurs privés reviennent à :

- 40 000 FCFA/complexe VIP pour le préfabricant,
- entre 2 000 et 15 000 FCFA selon le niveau de réhabilitation des latrines, pour le maçon constructeur.

UN MARCHÉ ENCORE IRRÉGULIER

Les maçons bénéficient :

- de marchés liés aux efforts d'animation et de sensibilisation d'une ONG au niveau des ménages pour des réhabilitations ou constructions dans le cadre du PSAO,
- de gros marchés tels la construction d'édicules publics financée par l'ONEA ou certaines ONG, par appels d'offres.

La construction des ouvrages d'assainissement reste une activité d'appoint à la construction de maisons :

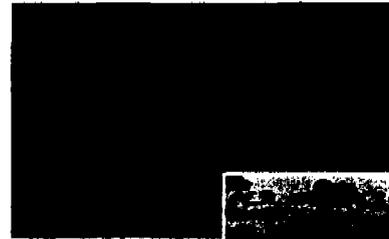
- rythme de commande lent : 2 à 3 marchés/mois pour un montant de 10 000 FCFA/latrine,
- activité insuffisante par rapport au nombre de maçons formés,
- marché limité aux quartiers lotis, dans le cadre du PSAO.

EXEMPLE D'UN MAÇON CONSTRUCTEUR DE LATRINES AU SECTEUR 22

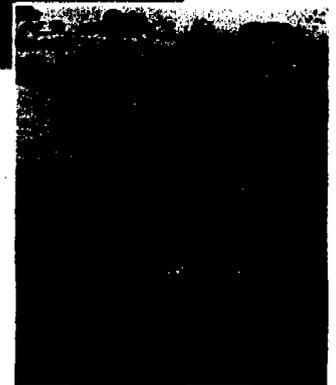
Formé à la construction de latrines en 1994, un maçon d'origine rurale a acquis sur fonds propres, pelle, truelle, pioche, brochette, niveau...

La construction de latrines occupe 60 % de son temps de travail. Avec 1 à 4 aides, il réalise :

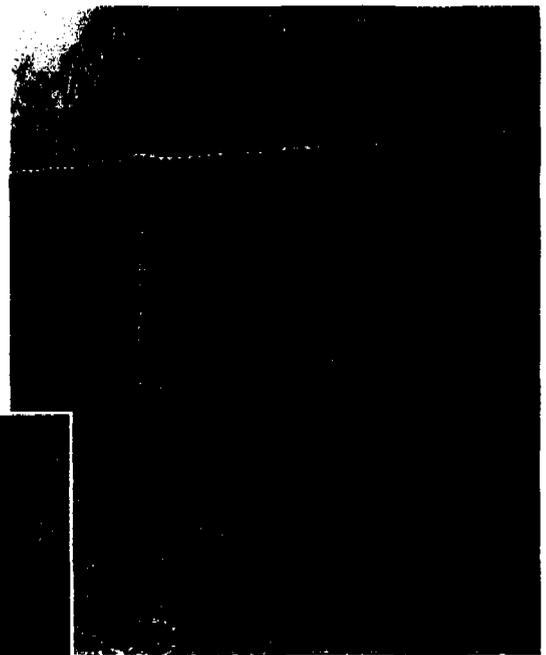
- une vingtaine de latrines par an en moyenne,
- un marché de construction de latrines scolaires (2 000 000 FCFA) attribué sur appel d'offres par l'ONEA, en 1994.



Dalles de latrines traditionnelles et de puisards



Préfabricant de dalles, et constructeur de latrines, formés par l'ONEA



Latrines VIP construites dans un quartier périphérique loti



Latrines traditionnelles réhabilitées dans la périphérie lotie



LE CONCESSIONNAIRE D'UN RÉSEAU D'ALIMENTATION EN EAU POTABLE Guerou - MAURITANIE

Guerou : 15 000 habitants

LE SERVICE DE L'EAU DANS LES CENTRES SECONDAIRES

- Installation de systèmes d'Alimentation en Eau Potable (AEP) par la Direction de l'Hydraulique à partir de 1982
- Gestion de ces systèmes par des comités villageois, les communes rurales, puis des concessionnaires privés à partir de 1993
- 260 réseaux d'AEP à exhaure motorisée, 190 concessionnaires de réseaux d'AEP

100 Ouguiya (UM) = 300 CFA



Les centres secondaires (de 2 000 à 15 000 habitants) représentent plus du tiers de la population urbaine de Mauritanie.

LA CONCESSION DE L'AEP DE GUEROU

En 1995, un ingénieur hydraulique natif de Guerou, devient concessionnaire du réseau d'AEP de son village, suite à un appel d'offres.

Selon contrat et cahier des charges, il est responsable de :

- la production, la distribution et la vente d'eau potable,
- le fonctionnement de l'AEP, l'entretien et la maintenance des équipements, la gestion technique et financière des réseaux.

Le Ministère de l'Hydraulique et la Commune assurent son contrôle.

- Versement d'une redevance à la Direction de l'Hydraulique et d'une taxe à la Commune.
- Prix de vente établi par l'administration : 80 UM/m³.
- Chiffre d'affaires mensuel d'environ 280 000 UM.

POUR DÉVELOPPER L'ACCÈS DIRECT À L'EAU POTABLE

Entre 1995 et 1999, le concessionnaire a étendu le réseau (15 km de secondaire et 40 km de tertiaire) et a installé 1 450 branchements privés, soit un investissement de 50 000 000 UM.

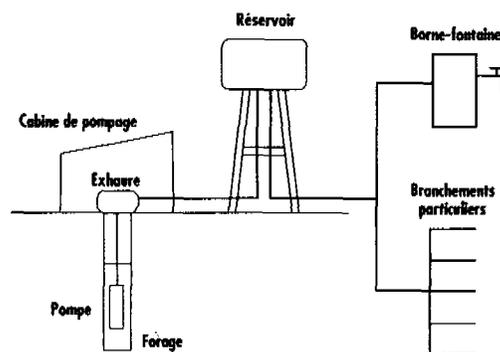
En relation directe avec sa clientèle, il étudie la demande, vend le matériel, propose des facilités de paiement,

Il mobilise 10 salariés.

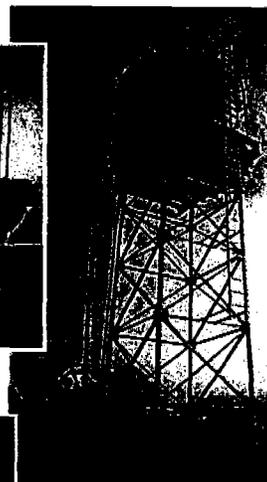
UN GIE DE MAINTENANCE POUR MOBILISER LES CONCESSIONNAIRES

Face au développement de leur réseau, 6 concessionnaires, dont celui de Guerou, se sont regroupés pour :

- le dialogue avec la Direction de l'Hydraulique,
- la révision du contrat et l'adaptation du cahier des charges du concessionnaire,
- l'amélioration du service de maintenance de l'Hydraulique, voire sa privatisation,
- l'achat collectif de pièces auprès des fournisseurs et la négociation d'exonérations auprès des autorités.



Entretien et maintenance légère des équipements à la station de pompage



Vente de tuyaux et autres accessoires au magasin du centre de gestion



Réalisation des extensions et branchements



LES GÉRANTS DE BORNES-FONTAINES

Ouagadougou - BURKINA FASO

Ouagadougou : 1 200 000 habitants

LE SERVICE DE L'EAU À OUAGADOUGOU

- 8 % des familles bénéficient d'un branchement privé de l'ONEA.
- La plupart des familles de Ouagadougou s'approvisionnent auprès des gérants de bornes-fontaines (48 %) et des pousseurs (40 %).
- 4 % se tournent vers des forages privés.

Le réseau de l'Office National d'Eau et d'Assainissement (ONEA) alimente 477 bornes-fontaines, dont beaucoup sont localisées dans les quartiers périphériques et aux abords immédiats des quartiers spontanés. Elles constituent une source d'approvisionnement en eau essentielle à cause de la quasi-absence de sources alternatives.

UNE ACTIVITÉ CONVOITÉE CAR RENTABLE

La gérance d'une borne fontaine est conditionnée au paiement d'une caution de 30 000 FCFA et à la signature d'un contrat avec l'ONEA.

- Prix d'achat : 187 FCFA/m³ pour un prix de vente : 300 FCFA/m³.
- Chiffre d'affaires mensuel moyen : 360 000 FCFA (30 à 50 m³/jour).

Le système de tarification bimensuelle entraîne un contrôle et un suivi rapproché de l'ONEA qui veille à la qualité et à la régularité du service.

Un manquement au contrat peut occasionner une rapide réaffectation de la borne-fontaine.

UNE ASSOCIATION DE GÉRANTS DE BORNES-FONTAINES

L'Association des Gérants de Bornes-Fontaines du Kadioko (AGBFK) cherche à faire valoir ses préoccupations auprès de l'ONEA :

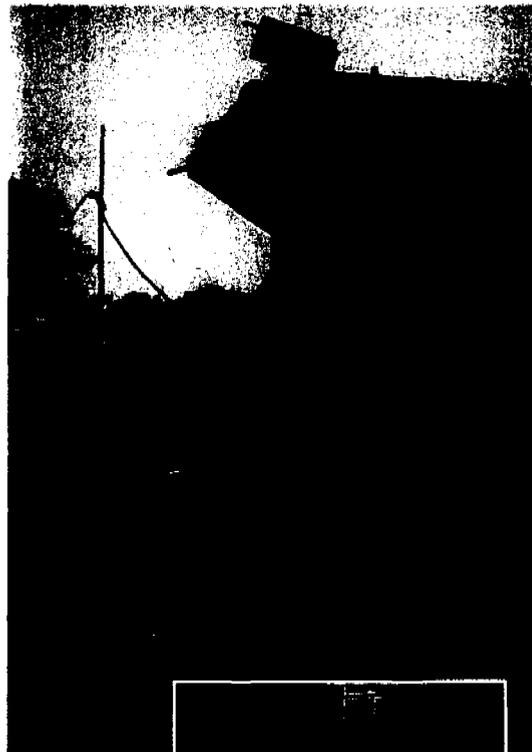
- transparence dans le mode d'attribution des bornes fontaines,
- compréhension du système d'étalonnage des compteurs d'eau,
- respect des dispositions contractuelles qui lient le gérant à l'ONEA notamment en cas de retard de paiement des factures.

L'EXEMPLE D'UN GÉRANT DE BORNE-FONTAINE DU QUARTIER KALGOUDIN

Le président de l'AGBFK est gérant d'une borne fontaine du secteur 14 depuis 1992.

Par crainte du retrait de sa borne-fontaine par l'ONEA, il conserve une activité salariée d'aide infirmier et emploie un jeune pour vendre l'eau. Payé 5 % des recettes théoriques, le fontainier assure un service continu de 6 à 19 heures.

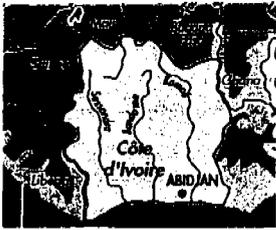
Le gérant fait un suivi quotidien de la borne-fontaine avec relevé des consommations et collecte des recettes chaque soir. En avril, il a réalisé un bénéfice de 125 983 FCFA.



Vente d'eau assurée par de jeunes enfants payés 5 à 15 % du volume d'eau vendue, ou 6 000 à 7 000 FCFA/mois



Pousseurs concentrés autour de la borne-fontaine



LES ABONNÉS-REVENDEURS D'EAU POTABLE

Abidjan - CÔTE D'IVOIRE

Abidjan : 3 000 000 habitants

LE SERVICE DE L'EAU A ABIDJAN

- Moins de la moitié des familles d'Abidjan disposent d'un branchement privé (43 % en 1997).
- Les autres ont recours aux opérateurs privés : 142 gérants de bornes-fontaines fonctionnelles, 300 revendeurs agréés pour 1 500 à 3 000 revendeurs clandestins.

DU REVENDEUR CLANDESTIN AU REVENDEUR AGRÉÉ

La Société de Distribution de l'Eau de Côte d'Ivoire (SODECI) dessert uniquement les quartiers lotis, et ses procédures de raccordement sont particulièrement contraignantes.

Face à la forte demande, la revente d'eau à partir d'un branchement privé se développe :

- dans les quartiers lotis, un abonné bénéficiant d'un branchement social, revend l'eau à partir d'un robinet situé dans une cour commune ;
- dans les quartiers précaires, le revendeur fait installer à la périphérie du quartier loti, un compteur relié à des robinets par des tuyaux flexibles de centaines de mètres.

Pour régulariser cette pratique, la SODECI a mis en place une procédure d'agrément.

UNE ACTIVITÉ RENTABLE

Les revendeurs disposant d'un seul robinet l'utilisent pour eux-mêmes et leur voisinage. Le compteur devient rentable à partir de 2 robinets exclusivement réservés à la revente d'eau :

- investissement initial : 464 000 FCFA (abonnement 169 000 FCFA, caution 200 000 FCFA, matériels 95 000 FCFA),
- achat de l'eau au tarif normal : 464 FCFA/m³ mais facturation mensuelle plutôt que trimestrielle,
- prix de vente moyen : 850 FCFA/m³,
- chiffre d'affaires annuel moyen : de 730 000 FCFA pour un revendeur clandestin (1 robinet) à 3 467 500 FCFA pour un revendeur agréé (3 robinets).

PORTRAIT D'UN REVENDEUR AGRÉÉ

Le président de l'AREQUAP CI est un ancien aide comptable, reconverti à la revente d'eau après son licenciement en 1992 :

- avec son épargne personnelle, rachat en 1993 d'une borne-fontaine en réglant plus de 350 000 FCFA d'arriérés de paiement et de frais d'abonnement,
- avec les bénéfices, rachat d'une seconde borne-fontaine en 1997,
- installation d'un compteur équipé de 2 robinets en 1997, puis 2 autres compteurs en 1999.

Il vend l'eau au prix moyen de 850 FCFA/m³. Son chiffre d'affaires annuel moyen est de 2 133 000 FCFA aux 2 bornes-fontaines et 2 920 000 FCFA aux 3 compteurs.



Plus de 50 % des quartiers d'Abidjan sont non-urbanisés. L'habitat précaire ou habitat sur cour concerne 70 % des ménages.

UNE ASSOCIATION DE REVENDEURS D'EAU

L'Association des Revendeurs d'Eau dans les Quartiers Précaires de Côte d'Ivoire (AREQUAP CI) créée en 1998, réunit une quarantaine d'abonnés agréés engagés dans un dialogue avec la SODECI et l'administration.

Parmi leurs principales revendications :

- la facturation des abonnés revendeurs au tarif unique de 390 FCFA/m³ appliqué aux bornes-fontaines,
- la création d'un fonds de garantie pour financer l'investissement de base,
- l'allègement des procédures de branchement au réseau,
- des campagnes d'information pour faire connaître l'association.



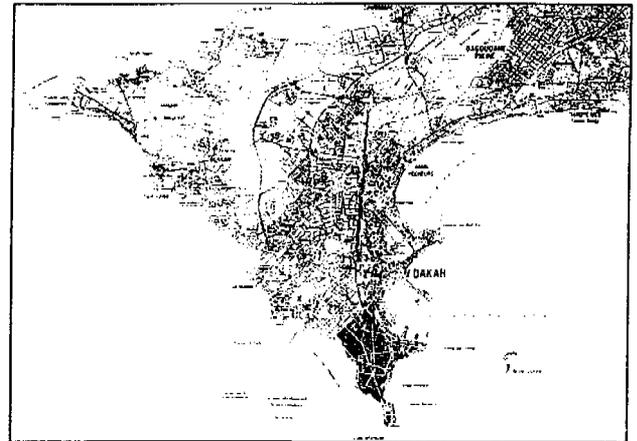
LE VIDANGEUR MANUEL "BAYE-PELLE"

Dakar - SÉNÉGAL

Dakar : 2 000 000 habitants

L'ASSAINISSEMENT À DAKAR

- Un quart des familles est raccordé au réseau d'égout géré par l'Office National de l'Assainissement du Sénégal (ONAS).
- La moitié de la population a recours aux vidangeurs manuels et/ou camions vidangeurs privés. Le reste mobilise la main d'œuvre familiale pour entretenir leurs installations.



A partir de la périphérie du Cap-Vert, la Communauté Urbaine de Dakar s'étend rapidement à la fois de façon planifiée et irrégulière, sans que suive le réseau d'égout.

UN MÉTIER ESSENTIEL EN ZONE PÉRIURBAINE

Les quartiers périurbains sont plutôt équipés de dispositifs autonomes, dont l'entretien est assuré par des vidangeurs manuels.

L'activité de ces vidangeurs représente :

- 30 à 50 % des familles (80 à 120 000 familles),
- 20 % du chiffre d'affaires global de la filière,
- 58 % des emplois rémunérés du secteur (800 à 1 200 artisans).

"BAYE-PELLE"

Le métier de vidangeur manuel était à l'origine pratiqué par de vieux manoeuvres en manque de chantiers qui parcouraient les rues avec leur pelle, d'où le nom de « baye-pelle » (le vieil homme à la pelle). Il est aujourd'hui exercé par des hommes entre 30 et 40 ans, qui travaillent souvent par deux.

UN SERVICE ADAPTÉ À LA DEMANDE

Les vidangeurs manuels proposent :

- la vidange partielle ou le curage complet de fosses ou latrines,
- l'enfouissement des boues de vidange sur place ou leur évacuation par charrette ou camion vidangeur,
- la réparation des fosses.

Le prix varie selon le service demandé et la nature du terrain : 3 000 à 15 000 FCFA/vidange avec crédit possible.

Ils réalisent une vingtaine de curages par mois soit un chiffre d'affaires mensuel moyen de 40 000 à 60 000 FCFA.

Connus dans leur quartier, ils démarchent aussi leur clientèle à la criée dans les rues, ou par des visites et conseils aux anciens clients.

Un tiers de Baye-pelle servent également de « coxer » aux camions vidangeurs : ils les mettent en relation avec des clients, moyennant une commission d'environ 10 % du prix de la vidange.

PERSPECTIVES

Au delà du travail en équipe, des vidangeurs manuels envisagent leur regroupement pour :

- mutualiser les risques d'accidents et de maladies professionnelles,
- accéder aux marchés publics d'assainissement de l'ONAS ou des communes



Autoéquipement de l'équipement initial (moins de 9 000 FCFA) : pelle, seau, corde et pioche



Coût moyen d'entretien d'une fosse familiale de 6 m³ 15 000 Forwan



Pour le curage des fosses, intervention du baye-pelle en complément des camions vidangeurs, équipés de pompe simple