

Comment appuyer et renforcer le secteur privé sur le plan financier

Projection débat

Problématique

Une grande part des ressources des PEP provient de l'épargne familiale ou de leurs recettes. Ils ont peu recours à l'endettement pour l'investissement initial. Leurs ressources sont limitées et cette situation ne permet pas d'atteindre une couverture totale du service.

La présentation a permis de répondre aux questions suivantes :

- Est-ce qu'il y a besoin de renforcer les capacités économiques financières des PEP et comment ?
- Quelles sont les solutions les plus adaptées aux besoins des PEP ?
- Quelles solutions avez-vous mis en œuvre/connaissez-vous et les résultats obtenus ?

Organisation de la séquence

1. Projection du film *These guys are extremely liquid*
2. Explication et quelques éléments complémentaires pour lancer la discussion
3. Débat avec la salle

Intervenant : Emenline Béréziat (Waste)

Documents annexes : Présentation PPT, le film

Présentation

Qu'est-ce que l'assainissement ?

C'est une chaîne d'activité dont le financement peut être issu de sources différentes en fonction des étapes/segments : qui intervient où ? quel est le financement le plus approprié ?

Sources de financement		Etape/segment		Type de PEP
Ménage 100%	↑ Chaîne de valeur ↓	1. Toilettes	services → Chaîne de prestation de	Maçons
		2. Entretien		Entrepreneurs de maintenance et opérations
↕		3. Collecte/transport		Entrepreneurs vidangeurs
		4. Traitement		
Subvention publique 100%		5. Réutilisation des sous-produits		Entrepreneurs de valorisation

Le financement de la chaîne de l'assainissement par les clients peut être vu de la manière suivante :

- les ménages payent pour un service et cela peut couvrir la première partie de la chaîne : on appelle cela **chaîne de service**

- les agriculteurs/maraîchers payent pour un produit et la fabrication de ce produit est la **chaîne de valeur**.

Mettre en place une chaîne de valeur permet donc de financer une partie de la chaîne de l'assainissement. Le financement du traitement reste la partie clé dans la mesure où cela est le point de liaison entre chaîne de service et chaîne de valeur (et son financement demande encore souvent des subventions, pour ne pas surcharger les clients).

Définition des sources de financement et des besoins plus spécifiques des entrepreneurs

Les sources de financement peuvent être de plusieurs natures :

- Institutions Formelles : Banques commerciales
- Semi Formelles : ONG
- Informelles : tontines, cotisations pour emprunter à la communauté

Ces institutions proposent plusieurs produits financiers :

- Prêts : le client emprunte et paie une part d'intérêts
- Versements : le client peut épargner auprès de la banque
- Services de paiement : la banque peut mettre en place un système de paiement qui facilite la transaction entre le client et l'entrepreneur (carte bancaire, et maintenant les services sur téléphone portable)
- Service de transfert d'argent : le client peut envoyer de l'argent d'un pays à l'autre à travers les banques (ex : western union)
- Micro assurance : le client paie une police d'assurance petit-à-petit qui couvre une partie du risque

Les besoins de financement des PEP :

- Coûts de Démarrage : ce sont ceux qui permettent d'assurer l'activité au début, avant les premières rentrées d'argent.
Coûts de démarrage = Investissement sur capital (machines, équipement) + fond de roulement (3 mois de charges : salaires, stock, services d'eau et d'électricité) + autres coûts de démarrage (licence, enregistrements, agréments, imprévus, etc.)
- Coûts de Production et d'Opération : ce sont ceux qui apparaissent en cours d'activité
Coûts totaux d'Opération = Coûts de Production des Produits + Coûts Opérationnels (salaires, transport, loyer, intérêts, marketing, etc.)
- Coûts de Dépréciation / Coûts de Remplacement : Ce sont les amortissements des équipements, les provisions pour renouvellement.
Coûts de dépréciation = (coût d'achat des machines ou équipements) / (durée de fonctionnement)

Les exigences des banques envers les entrepreneurs :

- **Profitabilité:** Les revenus sont plus élevés que l'ensemble des coûts
- **Liquidité:** Les revenus sont constants, réguliers sur plusieurs mois ou années
- **Clientèle:** Il existe un marché, la clientèle est fidèle et satisfaite du service rendu
- **Garanties:** Le client apporte la preuve que le prêt pourra être remboursé, soit par un tiers, soit par un titre de propriété, soit par un contrat de travail à durée indéterminée, soit par un compte en banque régulièrement approvisionné

Il existe un fossé, un problème de communication entre les besoins des banques et les besoins des entrepreneurs :

Besoins des entrepreneurs		Besoins des banques
De l'argent pour démarrer De l'argent pour les opérations Des exigences techniques	Fossé / problème de communication	De rassurer leurs investissements De faire des profits De trouver des nouveaux marchés

Solutions durables et leçons à tirer

Quelles sont les solutions durables ?

- **Assurer les prêts avec des fonds de garantie** : peut être assuré par des ONG, des PTF
- **Assurer les prêts au travers d'institutions de micro-finance (IMF)** : peut être assuré par un groupe d'entrepreneurs, par exemple, qui se portent « caution solidaire » les uns envers les autres
- **Stimuler l'intérêt des banques pour qu'elles développent des produits financiers adaptés à l'assainissement** : par exemple, à travers la vidéo présentée par Waste.
- **Former les entrepreneurs** : renforcement des capacités en management, en gestion
- **Financer les ménages pour favoriser le développement de l'activité des entrepreneurs ou influencer leurs activités** (les ménages ont besoin d'argent pour financer leurs toilettes et accéder aux services d'assainissement)

Leçons / Problématiques :

- La **formalisation de l'activité** et la reconnaissance des entrepreneurs par les autorités est souvent la 1ère étape...mais **comment ne pas distordre le marché** ? Puisque ainsi il existerait une concurrence déloyale entre les vidangeurs mécaniques et manuels (les banques ne veulent pas prêter aux vidangeurs manuels)
- Favoriser les solutions de **financement local** pour contrer la baisse du financement de l'aide publique au développement : les banques locales peuvent financer si on parvient à les intéresser à l'assainissement.
- Travailler avec **quelques entrepreneurs** plutôt que **tout le secteur** ? Cette solution à terme risque d'éliminer les plus petits entrepreneurs...

Questions/ débats : Des autres idées de financement durable ??

Au Burkina Faso, le financement se fait principalement grâce à la subvention des ménages par l'Etat.

En milieu rural, la contrepartie demandée au ménage est sous forme d'une contribution en nature. En milieu urbain, l'ONEA construit des latrines « clé en main » qui consiste en une subvention de la latrine à 80% par l'ONEA. La contrepartie demandée au ménage est numéraire et la subvention est conditionnée par la possession d'un puisard.

Il existe également des outils de recherche de financement extérieur auprès d'institutions publiques (PCD-AEPA, PN-AEPA).

Au Niger, l'expérience du crédit latrines expérimentée à Doutchi a été brièvement présentée.

Il s'agissait d'un microcrédit accordé aux ménages pour faciliter l'accès à une latrine et/ou à un puisard. L'aide publique décentralisée a financé la mise en place d'un fond de roulement disposé dans une banque locale qui gère le fond et qui sert de garantie aux ménages.

Au Burkina Faso, on remarque que les seuls opérateurs privés pris en compte dans la stratégie nationale sont les maçons qui construisent les latrines ainsi que certains bureaux d'études chargés du marketing social ou du contrôle des travaux. Ainsi ce sont eux-seuls qui peuvent bénéficier d'agrément techniques de l'Etat leur permettant de soumissionner à des marchés publics. Ces agréments sont attribués sur la base de critères de personnel et de matériel, moyennant la somme de 10 000 FCFA.

Tous les autres opérateurs de la chaîne restent dans l'informel : il n'existe pas d'agrément pour leurs métiers et peu de soutien aux entrepreneurs en dehors des subventions pour la construction des latrines. Cependant, leur implication pourrait permettre d'adapter les technologies aux réalités de la vidange par exemple.

Financer l'assainissement à travers les banques ou financer les entrepreneurs ne permet pas de toucher les plus pauvres rapidement, contrairement à la subvention aux ménages et contrairement aux directives des PTF. Il faut en effet, d'abord permettre aux entreprises de se développer en offrant un service aux ménages solvables afin que, plus tard, ils puissent offrir le même service à un prix plus faible pour les plus pauvres.