

Développer l'offre et la demande privés en assainissement

Les "sanimarchés"



Les « sanimarchés »

1. Définition
2. Pertinence
3. Différents aspects d'un sanimarché
 - 3.1- Techniques
 - 3.2- Marketing
 - 3.3- Gestion
 - 3.4- Financiers



1- Définition

« Sanimarché » = « marché de l'assainissement » = filière de production et de distribution marchande de l'assainissement, des fournisseurs aux consommateurs.



3 options / upgradable

The diagram shows three options for latrine construction, each with a price tag and an upgradable option:

- Option 1: 30 \$ (with a +75 upgrade)
- Option 2: 47 \$ (with a +55 upgrade)
- Option 3: 60 \$ (with a +55 upgrade)

Order now to your village chief !!
Delivery in less than 5 days

Qu'est-ce qu'un sanimarché?

Sanimarché =

- Un lieu de fabrication, d'exposition et de ventes de latrines hygiéniques
- Un lieu qui donne envie aux ménages de s'équiper et d'acheter
- Un lieu géré par un opérateur privé local qui fabrique, vend, transporte et installe les latrines chez les ménages



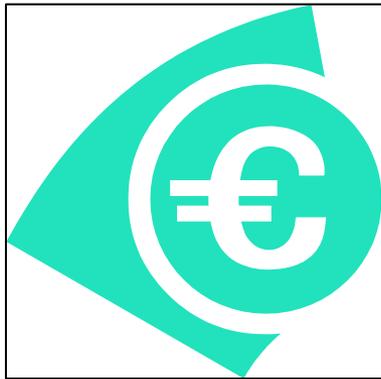
2- Pertinence

- Constat dans plusieurs pays (notamment Sénégal et Burkina Faso) que le marché de l'assainissement a vendu plus de latrines que les programmes d'hygiène et d'assainissement pourtant lourdement subventionnés (étude assainissement Eau Vive 2009).
- La pertinence de l'approche « sanimarché » repose sur une approche nouvelle concernant la capacité des ménages (même pauvres) à payer cet équipement et à mieux se l'approprier dès lors qu'ils ont investi.



3- Différents aspects du sanimarché

Financier



Organisation/gestion



Marketing

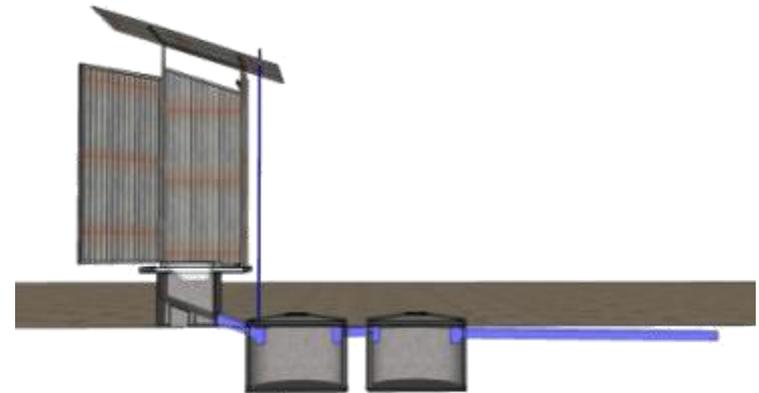
3 options / upgradable

 30 \$	 47 \$	 60 \$
------------------	------------------	------------------

+ 7\$ + 5\$

Order now to your village chief !!
Delivery in less than 5 days

Technique



Aspects techniques

- Design technique à faible coût
- Construction des fosses avec des buses plutôt que les briques
- Préfabrication des latrines dans un site de production, à une échelle semi-industrielle (possiblement 6 latrines/jour pour 3 personnes)



Aspects techniques



Activités de fabrication

Aspects techniques



Transport et pose des équipements

Aspects marketing

Campagnes de marketing :

- Publicité à la télévision/radio
- Site d'exposition
- Agents commerciaux qui font du démarchage au porte-à-porte
- Etc.



Aspects marketing



Exposition et ventes

Aspects marketing : site d'exposition



Agent commercial en train de vendre une latrine



Aspects de gestion

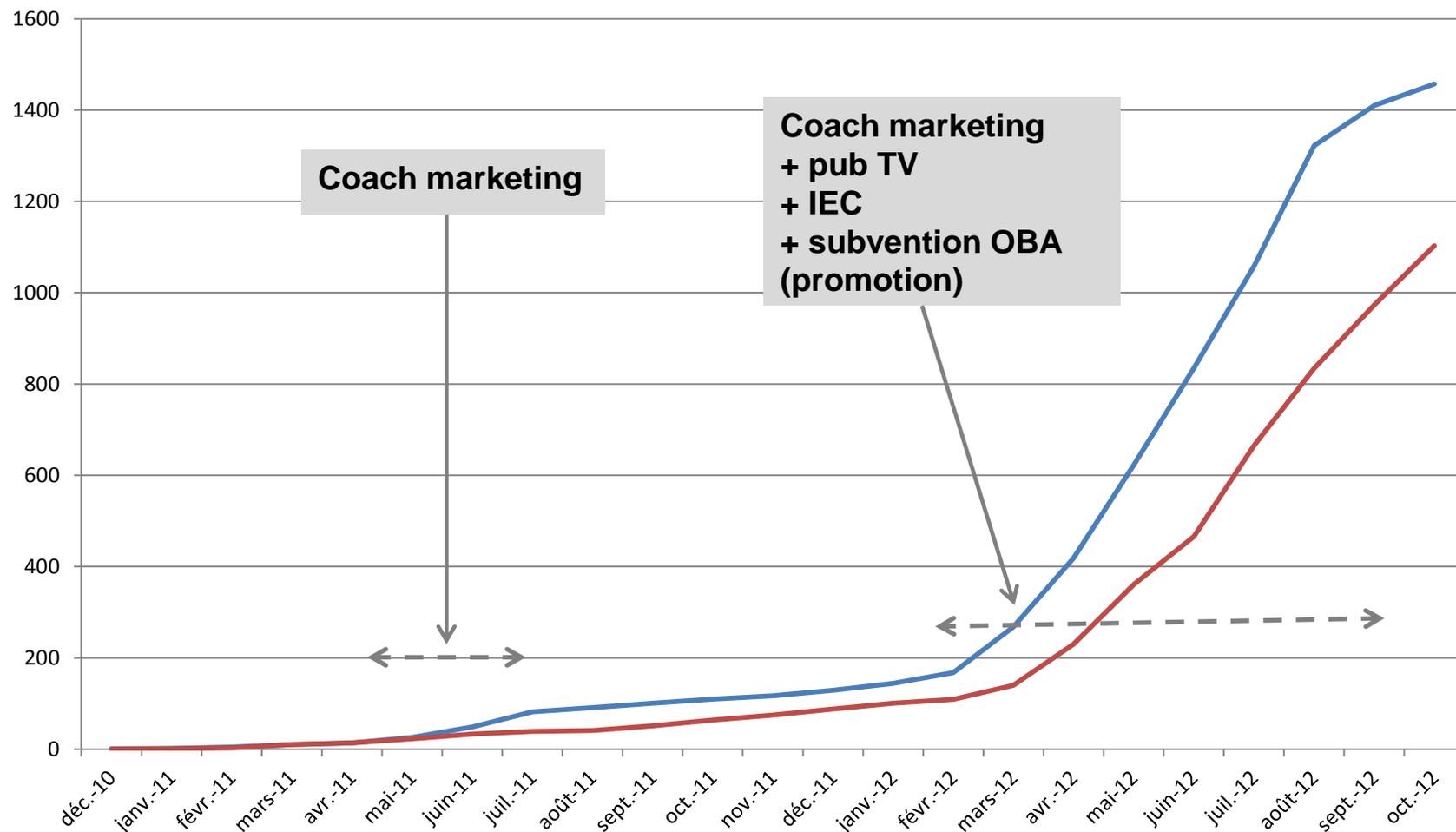
- Opérateur économique local sélectionné et appuyé par le Gret
- L'opérateur réalise des investissements (moules, stock de démarrage, etc.) et gère le sanimarché
- Contrôle des équipements par un acteur public (commune, direction régionale assainissement)

Aspects financiers

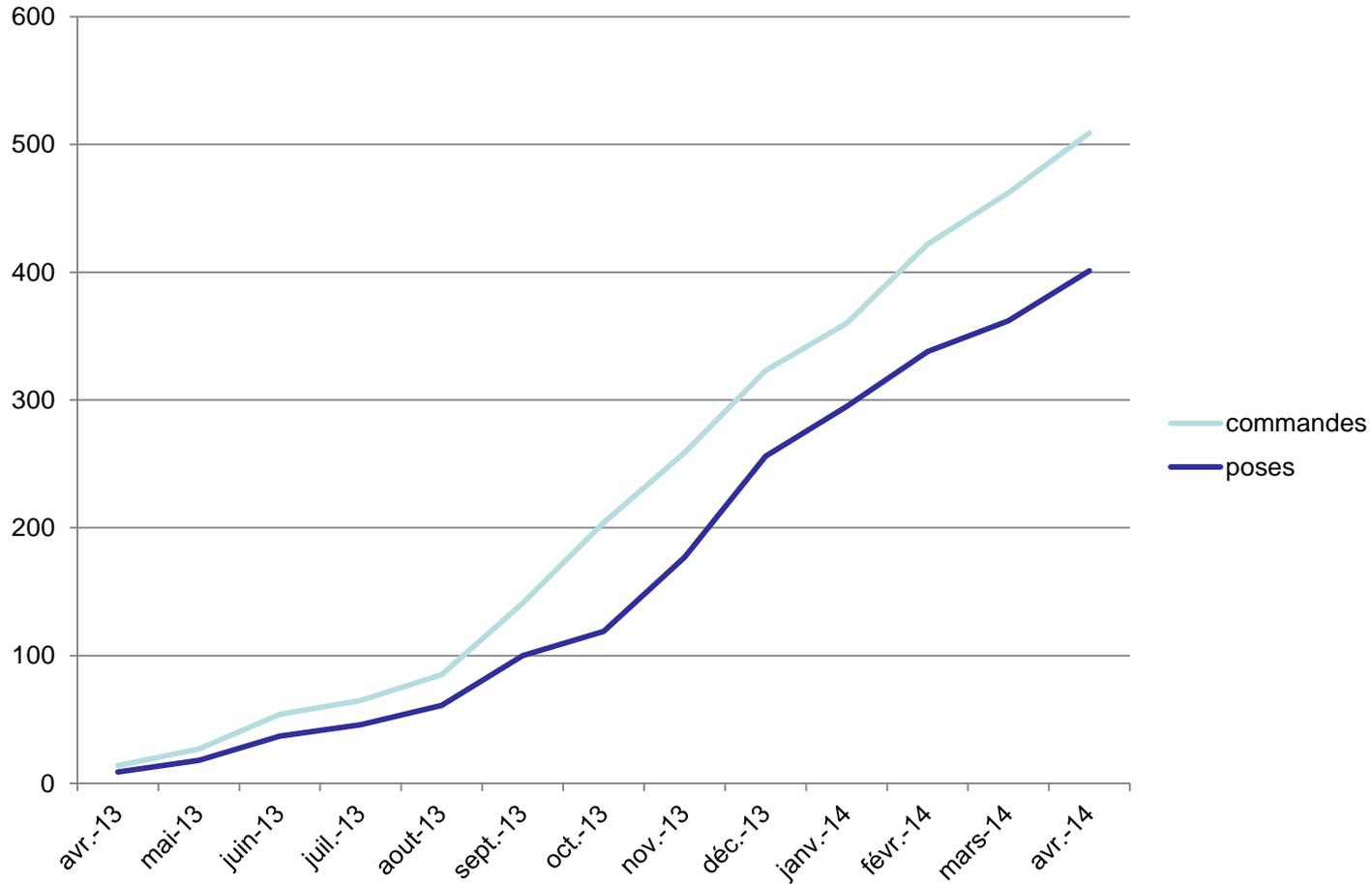
- Elaboration d'un plan d'affaire pour voir la rentabilité du sanimarché
- Subventions partielles OBA : basée sur les résultats de vente, et payée directement au producteur de toilette
- Possibilité de coupler cela avec du microcrédit, pour un paiement échelonné



Résultat : ventes de toilettes (6 sanimarchés – Madagascar)



Actuellement : 11 sanimarchés à Madagascar (objectif : 25)



Merci de votre attention