

From planet of slums to planet of solutions

COMPTES-RENDUS DES DEBATS DU PAVILLON SLUM

12 AU 17 MARS 2012 – 6^{EME} FORUM MONDIAL DE L'EAU

LES PETITS ENTREPRENEURS PRIVES, UNE SOLUTION POUR AMELIORER L'ACCES AUX SERVICES ?	2
EAU ET ASSAINISSEMENT DANS LES BIDONVILLES : ENTRE URGENCE ET DEVELOPPEMENT	7
ROLE PLAYING "AFFORDABLE AND SUSTAINABLE WATER TARIFF AS A TOOL TO IMPROVE ACCESS TO WATER IN POOR URBAN CONTEXT"	12
CLEAN AND HEALTHY URBAN NEIGHBOURHOODS: HOW TO PLAN FOR CHANGE?	14
LES KOMITES DE DLO EN HAÏTI, KEZAKO ?	16
LOW-LEVEL PANEL: RENCONTRE AVEC DES ACTEURS LOCAUX	19
LE MAROC, LABORATOIRE D'INNOVATIONS POUR L'ACCES A L'EAU ET A L'ASSAINISSEMENT DANS LES QUARTIERS INFORMELS ET LES HABITATS ISOLEES.....	22
LA DELEGATION DU SERVICE DE L'EAU POTABLE DANS LES QUARTIERS PERIPHERIQUES NON PLANIFIES DE OUAGADOUGOU	26
WORKSHOP - « MY IDEA: GOOD OR BAD SOLUTION? »	30
LES MINI-EGOUTS, QU'EST-CE QUE C'EST ?	36
QUELLES SOLUTIONS FINANCIERES POUR L'ACCES A L'EAU DES PLUS PAUVRES DANS LES BIDONVILLES ?....	38

LES PETITS ENTREPRENEURS PRIVES, UNE SOLUTION POUR AMÉLIORER L'ACCÈS AUX SERVICES ?

Mardi 13 Mars (9h-11h)



Intervenants : Mahaman Adamou (RAIL-Niger)
Julien Gabert (GRET)
André N'Guessan (District de Yamoussoukro)
Modération : Béatrice Tourlonnias

Introduction

- Définitions : les Petits Entrepreneurs Privés (PEP) regroupent une grande diversité d'acteurs (vidangeurs, maçons, gérants de toilettes), qui peuvent être soit des individus travaillant pour leur propre compte soit des petites entreprises. Leur émergence est due à la défaillance des dispositifs publics comme privés du secteur formel.
- Difficultés : comment évaluer leur contribution (ils sont souvent informels, invisibles) ? De plus, ils sont souvent mal perçus (on doute de leur capacité).
- Problématique : les PEP sont-ils une solution pour améliorer l'accès aux services essentiels ? ou bien sont-ils un simple « effet de mode » ?
- Déroulé de la session : (1) l'avis du public ; (2) projection d'un film de Waste (ONG néerlandaise) ; (3) réactions des intervenants.

1. L'avis du public :

- Question au public : Vous souhaitez développer un programme pour améliorer l'assainissement dans une commune. Vous avez le choix entre :
(1) Subvention aux ménages
(2) Former des maçons/vidangeurs
(3) Financer les maçons/vidangeurs
 - Réponses :
 - R1 : choix du (2) d'après l'expérience du Niger. En effet, il faut développer la technique des PEP avant de les financer. S'ils sont compétents, les ménages iront d'eux-mêmes chercher les PEP.
 - R2 : choix du (3) car l'argent permet de réaliser les 2 premières étapes.
 - R3 : Réaction à R2 : les gens vivent au jour le jour dans les bidonvilles (BV). Si l'on apporte un soutien financier aux PEP ou aux ménages ils risquent de dépenser tout l'argent qu'on leur donne rapidement et à d'autres fins que l'assainissement.
 - R4 : les 3 solutions. Il s'agit en effet d'un problème de séquençage des étapes. L'étape (2) vient en premier, puis la (3) et enfin la (1) (qui a son importance aussi, même si personne ne l'a choisie jusqu'à présent dans la salle).
 - R5 : chaque étape est complémentaire à l'autre.
- ⇒ Bilan : R5 est la réponse que nous retiendrons. Ces trois solutions ne doivent pas être exclusives : il faut commencer par la formation, sans renoncer aux subventions par la suite. Il faut également ajouter un volet sensibilisation.

Ainsi, les PEP sont une solution mais ne sont pas la seule et unique pour améliorer l'accès à l'eau et à l'assainissement dans les bidonvilles. Il est important d'adopter une démarche intégrée.

2. Film

« *These guys are extremely liquid* » : Ce film a été réalisé dans le cadre d'un projet mené par l'ONG Waste pour faire connaître aux institutions bancaires le secteur de l'assainissement. Il présente trois vidangeurs intervenant dans les bidonvilles de Nairobi.

A visionner en ligne :

http://www.thewaterchannel.tv/index.php?option=com_hwdvideoshare&task=viewvideo&Itemid=0&video_id=793

3. Contribution des intervenants

3.1. Intervention d'André N'Guessan (représentant de l'autorité publique du District de Yamassouko en Côte d'Ivoire, membre du réseau Projection)

- **Les PEP sont-ils une solution pour les problèmes d'accès à l'assainissement ou bien sont-ils un simple effet de mode ?**

Il faut souligner que si le terme PEP est un terme nouveau, ce « métier » existe depuis très longtemps. Par exemple, 90% de la population de Yamassouko dispose d'un accès à l'assainissement autonome ; ce pourcentage passe à 96% de la population à Dakar, et à 85% de la population à Kigali (Rwanda). Ainsi des milliers de m³ de boues sont collectées par les PEP au quotidien.

⇒ Ces PEP sont une obligation/une nécessité pour le bien-être des conditions urbaines.

- **Comment les acteurs de l'assainissement (et en particulier une collectivité comme le District de Yamoussoukro) peuvent travailler avec les PEP ?**

A l'atelier réalisé à Ouagadougou, 3 pistes de solutions ont été développées :

(1) Volet organisationnel : donner une existence légale aux PEP (ils travaillent le plus souvent dans l'illégalité). Les intégrer dans les actions des autres parties prenantes et formaliser leur relation avec ces dernières.

(2) Volet économique : financement de structures plus professionnelles/plus formelles. Car il faut bien garder en tête que le secteur de l'assainissement est pérenne. La demande y est croissante. Ce n'est pas un secteur à perte !

(3) Volet technique : formation technique des PEP. En effet, 90% du marché de la construction des ouvrages d'assainissement et 70% du marché de la vidange/ transport de boues sont tenues par des PEP.

⇒ Il faut faire de ces PEP des « professionnels » : les rendre légitimes, compétents en leur en donnant les moyens.

- **Quels sont les points problématiques pour travailler avec les PEP ?**

- Dangers auxquels s'exposent les vidangeurs manuels (ils ne portent pas de matériel de protection) ;
- Clandestinité (ils travaillent dans l'illégalité) ;
- Comment gagner leur confiance.

⇒ Il faut valoriser le travail de ces personnes. Ils représentent une solution transitoire, certes, mais indispensable.

3.2. Intervention de MahamanAdamou (ONG Rail au Niger)

- **Quels projets d'appui aux PEP l'ONG Rail a-t-elle développés ?**

- *Stratégie globale d'appui de la part de RAIL :*

- Pas d'appui direct aux PEP ; les projets s'intègrent aux projets de coopération décentralisée des collectivités (approche globale et intégrée privilégiée).

- Cas des vidangeurs : appui au niveau municipal avec les collectivités. 2 cas se présentent alors :

(1) Les PEP restent privés ;

(2) La commune réaffirme son rôle. On voit alors apparaître des contrats entre la commune et les PEP.

- *Projet Sani Tsapta (les savoirs de l'assainissement en langue haoussa) en cours :*
 - Ce projet a une double vocation : (1) renforcer le réseau de professionnels de l'assainissement et (2) développer des formations pour les Agents communaux et les PEP.
 - Il se déroule en 3 phases : (1) travail d'identification des PEP ; (2) analyse de leurs besoins en termes de formation (appui organisationnel, technique et économique) ; (3) articulation possible avec les communes.
- ⇒ Ce projet adopte une vision long-terme, avec l'idée de pérenniser ces acteurs.

- **Quels sont les points problématiques pour travailler avec les PEP ?**

Le principal problème est le cadre informel dans lequel évoluent ces PEP. Comment arriver à créer un espace d'échange et de coopération entre ces PEP et les collectivités ? C'est très difficile car les PEP sont souvent « intouchables », « liquides ».

3.3. Intervention de Julien GABERT (chargé de mission eau et assainissement au GRET)

- **Les PEP sont-ils une solution pour les problèmes d'accès à l'assainissement ou bien sont-ils un simple effet de mode ? Comment le GRET travaille avec les PEP ?**

- Les PEP sont peut-être un effet de mode en ce qui concerne le domaine de l'eau, mais dans le secteur de l'assainissement, ils sont présents depuis des années.
- Quel enjeu aujourd'hui pour les PEP : Depuis toujours les PEP participent au maillon amont de la chaîne d'assainissement (construction de latrines, toilettes, etc.). La question est de les faire passer du statut de prestataires d'un programme (leur travail s'arrête quand le financement et le programme s'arrête) au statut d'entrepreneurs à long terme.
- Comment réaliser cet enjeu en pratique ?
 - (1) Renforcement technique (développement de toilettes à prix réduit : préfabrication à la chaîne de toilettes, de fosses et de dalles...)
 - (2) Appui financier : finance des ménages et des entrepreneurs.
 - (3) Sensibilisation, marketing : il faut des clients, et les ménages n'ont pas toujours connaissance de l'existence et du savoir-faire des PEP. Il faut amener les petites entreprises à savoir se vendre auprès de leurs clients.
 - (4) Inscrire les petites entreprises dans un schéma institutionnel « officiel » : dialogue avec les autorités ; en effet, ces PEP représentent un problème de santé publique lorsqu'ils vident leurs boues dans la rue. Il faut faire en sorte que les PEP soient reconnus par les autorités, et peut-être recevoir un agrément en contrepartie de leur travail ?

- **Quels sont les difficultés à travailler avec les PEP ?**

- Le GRET a une forte expérience avec les PEP de l'eau potable. Dans le domaine de l'assainissement, c'est très différent : on ne développe pas les mêmes outils d'accompagnement, car les PEP sont plus informels, moins structurés.
- La difficulté majeure est qu'il y a une grande diversité d'entrepreneurs privés, ainsi qu'une grande diversité de contexte. Il est donc dur d'adapter les outils d'accompagnement.

4. Questions du public

- Quel est le rôle des PEP dans le traitement des boues de vidange ?

- Julien Gabert : effectivement, l'assainissement se décompose en trois phases : l'accès (toilettes pour lesquels les PEP se chargent de 90% de la demande), l'évacuation (vidange, pour laquelle les PEP se chargent de 70% de la demande) et le traitement (PEP = 10% de la demande !). Le traitement des boues est donc un réel enjeu lorsqu'il s'agit des PEP.

- La solution serait d'amener ces PEP à s'intégrer dans le schéma institutionnel local, pour que les autorités locales les amènent à vider leurs camions dans des lieux spécifiques et adaptés. Le problème demeure le financement des stations de traitement.
- André N'Guessan : Le problème du traitement des déchets/boues ne se situe pas au niveau des PEP mais au niveau municipal (du maître d'ouvrage).
- Mahaman Amadou : il est envisageable d'intégrer la partie traitement dans les programmes de coopération décentralisée. Cela reste un véritable enjeu actuellement.
- Complément : Il est difficile de travailler avec les PEP car ils se méfient de nous et se cachent. Il faut donc partir de ce qu'ils veulent et axer la formation sur la sécurité (protection), l'envie (leur montrer pourquoi ils ont intérêt à se regrouper), et le marketing.
- Complément : (1) Il s'agit aussi d'un métier dévalorisant. Le volet formation devrait donc s'attacher également à montrer qu'il s'agit avant tout d'un métier permettant de gagner bien sa vie. (2) Le traitement des déchets solides et liquides doit absolument être pris en compte.
- Les PEP sont-ils un effet de mode ?
Oui à l'heure actuelle, surtout pour les PEP qui travaillent dans l'accès à l'eau potable. Mais dans l'assainissement, c'est eux qui assurent le service depuis longtemps, et c'est sur eux qu'il faut miser.
- Régulation des PEP/formalisation
 - Il faut faire en sorte que les collectivités puissent être autonomes, que les PEP puissent effectuer leur travail dans un environnement propice. Pour cela, il est nécessaire d'intégrer les bidonvilles et espaces périphériques dans les politiques de planification urbaine globales.
 - Dans certains cas, les PEP restent privés mais les communautés les exonèrent de certaines taxes pour faciliter leur activité (cas très illustratif de Nairobi).
 - Pour tout ce qui concerne la vidange et le traitement, le lien autorités-entrepreneurs est assez facile à mettre en place. Mais pour la construction de latrines, c'est plus difficile. Des infrastructures mal construites auront beaucoup d'impacts néfastes (pollution, etc.).
 - Julien Gabert : Dans le cas de l'accès aux toilettes et latrines, la régulation est assez facile. Cela a bien marché notamment à Madagascar.
 - Contribution du public (B. Colignon, Hydroconseil) : la régulation est antinomique du secteur informel. Tenter de réguler le secteur informel est une aberration. Au contraire, cette informalité est un atout. Le problème n'est donc pas tant de les réguler que d'augmenter l'offre des services. A la base, la régulation intervient lorsqu'il y a une situation de monopole. Or dans le cas des PEP, ce n'est absolument pas le cas.
 - André N'Guessan : il y a deux types de régulation : la régulation du service et la régulation environnementale. A Ouagadougou, le terme retenu est celui de « formalisation » et non de régulation, d'ailleurs.
 - Contribution du public (ERA Cameroun) : que dire de la régulation nationale par rapport au PEP ?
→ Réponse d'André N'Guessan : il s'agit là d'une vraie limite effectivement. C'est d'ailleurs pourquoi le bottom-up est nécessaire lorsque l'on parle de PEP.

Conclusion

- **Importance d'une approche intégrée :**
Les PEP se sont rendus indispensables dans le secteur de l'assainissement et sont une des solutions principales pour la construction et la vidange des latrines. Cependant, appuyer les PEP uniquement n'est pas suffisant pour le développement du secteur de l'assainissement. Cet accompagnement (formation, financement) peut-être complété par des mesures visant à renforcer la demande (sensibilisation, subvention pour l'équipement des ménages). L'acteur communal a également un rôle important dans le développement du service et son suivi, ce qui passe par le renforcement de ces liens avec les PEP.

- **Professionalisation nécessaire des PEP :**

La plupart de ces entrepreneurs se sont formés sur le tas et n'ont pas toujours conscience des risques encourus dans la pratique de leur métier. La professionnalisation de ces métiers (définition d'un référentiel métier, formation, délivrance de certificats, etc.) est important pour s'assurer que le service proposé soit de qualité.

Au-delà de la professionnalisation, c'est l'autonomisation qui doit être visée. En effet, très souvent, l'appui aux PEP intervient dans une « logique projet » : il vise la fiabilisation technique des acteurs locaux qui réaliseront les ouvrages pour s'assurer de la bonne mise en œuvre du projet. Une fois le programme terminé, ces entrepreneurs n'ont alors pas toujours les moyens de poursuivre leurs activités. Certaines démarches présentées lors de la rencontre (Sani Marché, marketing, lien avec les institutions bancaires, etc.) sont autant d'exemples qui permettent aux PEP de devenir de véritables entrepreneurs.

- **Limite : il ne faut pas enrayer leur dynamisme :**

Réguler ou laisser-faire ? Tel aura été le débat de la rencontre. Ces entrepreneurs, pour être renforcés ont besoin de sortir de l'ombre (être connus et reconnus). Cette formalisation est nécessaire également pour mieux pouvoir suivre le service délivré aux ménages et s'assurer de sa qualité. Mais il ne faut pas vouloir aller trop vite et trop exiger de ces PEP. Plus que de « régulation », il vaut mieux parler de « suivi-accompagnement » : connaître les PEP, les associer formellement dans les stratégies d'assainissement des villes, tout en prenant en compte leurs contraintes et en les renforçant dans leurs compétences.

EAU ET ASSAINISSEMENT DANS LES BIDONVILLES : ENTRE URGENCE ET DEVELOPPEMENT

Mardi 13 Mars – 13h30-15h30



Intervenants : Julien Eyrard (Action Contre la Faim)
Jean-Marc Leblanc (Solidarités Internationale)
Modération : Julie Patinet (Groupe URD)

Introduction

- Contexte: Un certain nombre de risques et de vulnérabilités aux catastrophes, naturelles ou causées par l'homme, est se retrouve inévitablement concentré dans les bidonvilles. Ainsi, les populations urbaines seront de plus en plus touchées par des urgences humanitaires. Autant que l'aide d'urgence, les politiques de développement et de la planification sont devenus un enjeu crucial dans la réponse aux besoins aigus et chroniques, aussi bien pour les gouvernements locaux que pour les différents acteurs présents dans ces zones.
Situé à la frontière entre les besoins de secours et le développement, les contextes urbains représentent des défis uniques pour les acteurs de l'aide d'urgence.
- Déroulé de la session : Brainstorming du public et témoignages du terrain par les intervenants sur différents thèmes (1) la gestion des risques ; (2) la gestion des crises ; (3) l'articulation entre urgence et développement ; (4) les stratégies d'entrée et de sorties.

1. La Gestion des risques

La gestion des risques dans les bidonvilles, qu'est ce que ça vous inspire ?

- Réactions de la salle : Les bidonvilles sont des espaces urbains très particuliers, sujets à des catastrophes ou des conflits armés.
Les actions de développement et celles d'urgence sont donc intrinsèquement liées.
- Julien Eyrard : Les bidonvilles sont un concentré puissance 10 de risques pour trois raisons majeures :
 - Eau → maladies, aléas naturels (car zones vulnérables)
 - Habitats précaires (sensibles aux inondations, etc.)
 - Problème fondamental du foncier : est-ce que les gens ont le droit d'habiter dans une zone non constructible → entre en jeu la question de la légitimité à demander le soutien de la municipalité.
- Jean-Marc Leblanc :
 - Le caractère informel des bidonvilles, l'absence de cadre légal ou de plan d'urbanisation, pose la question de la responsabilité de la municipalité. Le cadre d'intervention est alors très compliqué, souvent pas légal car les autorités politiques sont parfois elles-mêmes les propriétaires de ces terrains. C'est un sujet très sensible, et il faut faire attention à où l'on met les pieds.
 - Le contexte politique et socio-économique est particulier, c'est un contexte parfois paradoxal : des riches vivent dans des bidonvilles et profitent de ce contexte informel pour faire leur business. Un système s'organise alors dans le bidonville qui fait que l'on n'a pas forcément envie d'organisation.

Est ce que les efforts de capacity-building font partie du mandat des ONGs ?

- Jean-Marc Leblanc : cela ne devrait pas être de la responsabilité des ONGs mais le besoin est là.
 - En cas d'urgence, oui, à condition que l'on soit coordonnés. Sinon il faut rester très prudent car il y a toujours un risque d'entrer en contradiction avec un plan d'urbanisation en cours de développement.
 - Les camps de réfugiés sont un bon exemple de responsabilité à se coordonner, mais tout en prenant soin de ne pas se substituer.
 - Pour les problèmes les plus structurels, il est important de ne pas se substituer aux actions et aux programmes locaux. La planification urbaine n'est pas du ressort des ONGs, et ce n'est pas leur rôle, ce serait même contre-productif.
- Julien Eyrard : Oui en théorie mais en pratique dans différents exemples, les ONG sont obligées d'apporter une aide.
 - Qui ? Où ? Comment ? Avec les questions liées à l'eau, la difficulté est de définir lorsqu'on est hors du temps de crise, quand c'est structurel ou non structurel...
 - Hormis les urgences, tout doit passer par la communauté et des démarches participatives. Il faut non seulement améliorer les bidonvilles, mais aussi les lotir et faire en sorte que les gens se sentent chez eux.
- Intervention du public (maire d'une ville en Afrique) sur l'association des maires :
 - Il faut vraiment une pression de la société civile pour faire bouger les élus, car la politique fonctionne en termes de mandats et de visibilité de l'action, de rentabilité politique.
 - Les interventions sur l'accès à l'eau dans les bidonvilles ne sont pas politiquement rentables, donc il est important que les ONG interviennent pour mobiliser la société civile et lui permettre de trouver les moyens de s'exprimer.

2. La gestion des crises

Qu'est-ce que la gestion des crises dans les bidonvilles ?

- Réactions du public : Les défis spécifiques propres aux bidonvilles sont (1) les problèmes des écosystèmes et (2) ceux de la santé humaine.
- Julien Eyrard :
 - Exemple de Freetown, au Sierra Leone : Ville créée de toutes pièces à la fin du 12ème siècle. Un petit réseau d'eau a été construit au fil du temps pour desservir les quelques 400 000 habitants de l'époque. Mais à la suite des conflits militaires, la ville est passée à 1 million d'habitants et les infrastructures n'ont pas suivi la croissance de la population. Des bidonvilles se sont construits, situés entre une lagune et des collines → terrains artificiels, situation particulière d'un point de vue technique car on ne peut pas creuser de latrines, les rues sont étroites, souvent dans des zones inondables. Ces zones sont souvent peu sécurisées avec des phénomènes de gang, insécurité, chômage, eau insalubre et choléra. Ces conditions rendent plus difficile l'assainissement.
 - Que faire dans ce genre de situations ?

L'assainissement peut passer par des solutions comme les flying toilets améliorés, ou alors il faut construire des blocs de bétons à l'écart pour que les gens puissent faire leurs besoins. Mais on ne peut pas construire grand-chose... Il est donc important de favoriser des programmes et mesures de sensibilisation aux bons gestes, au traitement de l'eau à la maison, etc.

- Intervention du public (fondatrice de Peepoople) : the key is sustainability, and to reach this goal the mean is working with the community.
- Jean-Marc Leblanc :
 - Les bidonvilles sont des milieux socio-économiques hétérogènes ; il y réside aussi des habitants qui ne sont pas pauvres et qui profitent de l'informalité, ainsi que des entrepreneurs qui remplissent (cup-filling) les tâches délaissées par les municipalités et profitent du besoin et de la demande. Tout cela en fait des zones d'action très compliquées. → Sur les marchés dans les domaines de l'eau, une intervention pourrait être malvenue si elle va à l'encontre de ce contexte. Importance de la connaissance du terrain et du contexte avant d'intervenir. Ce qui devient un enjeu pour les plus pauvres.
 - Il est clairement inacceptable que les services d'eau et d'assainissement soient beaucoup plus chers dans les bidonvilles que dans les villes.

Comment préparer une intervention ?

- Jean-Marc Leblanc :
 - s'appuyer sur les autorités locales si elles sont opérationnelles,
 - faire attention à ne pas se substituer aux formes d'organisation qui existent déjà.
 - Il est important de s'insérer dans les structures déjà existantes au niveau local. Le Global Cluster WASH permet de répondre par différents mécanismes à ces enjeux.
- Julien Eyrard :
 - Si on prend l'exemple d'Haïti après le séisme, il y a eu deux approches dans les interventions : (1) soit l'approche brutale : régler une situation d'urgence par la réponse la plus rapide possible, ou (2) l'approche en douceur : chercher à accumuler une connaissance du terrain avant d'agir pour s'appuyer sur ce qui existe déjà localement.

3. Quelle articulation entre actions d'urgence et de développement dans les bidonvilles ?

- Contributions du public :
 - il est important de disposer de solutions simples et efficaces maintenant, même si elles ne sont pas nécessairement pérennes. La question qui se pose alors est de savoir s'il s'agit d'action humanitaire ou de développement.
 - Les bidonvilles sont des espaces où l'urgence est continue.
 - Il est important d'agir maintenant même si ce n'est pas durable.
- Jean-Marc Leblanc : Les acteurs ont tous tendances à rechercher la durabilité mais il est vrai que les besoins existent aujourd'hui.
 - Dans le cas des bidonvilles, on pourrait parler de développement en contexte humanitaire (ou d'urgence chronique). C'est donc un contexte très particulier.

Avez-vous d'autres exemples d'intervention où l'on n'est ni dans un contexte d'intervention humanitaire, ni dans un contexte de développement, ou bien dans les deux à la fois ?

- Jean-Marc Leblanc :
 - On pourrait penser aux camps de déplacés et de réfugiés, où la densité de population est très forte. On a donc des problèmes de villes à gérer, sans pourtant en avoir l'autorisation car certains ne sont pas reconnus comme tels. Tout développement est impossible, mais l'idée est de faire « le moins pire ».
 - Travailler dans l'urgence pour éviter la transformation de situations temporaires en besoin durables.
- Julien Eyraud : Je suis d'accord. On peut à ce titre prendre l'exemple du Bangladesh.

En tant qu'urgentistes, sur quoi sont basées vos décisions d'intervenir ?

- Julien Eyraud :
 - Les besoins. Mais, pas seulement, pour aller au delà, il y a aussi des critères d'intervention qui doivent respecter la sécurité pour les salariés.
 - Dans plusieurs pays, les bidonvilles sont des espaces où l'on n'a pas le droit d'aller mais en cas de crise humanitaire on va là où sont les victimes. On peut prendre pour exemple la crise politique au Kenya en 2007.

Question public : Comment est perçue l'action des ONGs par les gouvernements locaux ? Est-ce que l'action humanitaire est plutôt mal reçue (les ONGs seraient un obstacle), et l'action de développement offre un potentiel partenariat ?

- Dans les pays où nous intervenons, les institutions sont souvent faibles, il n'y a donc pas de vraiment de différence entre les deux situations. Nous sommes souvent perçus comme des partenaires.

Question public : Le Mali est un pays très vulnérable, on a connu un afflux de réfugiés nigériens et les acteurs humanitaires ne peuvent pas aller partout. Comment faire ?

- Julien Eyraud : On fait en général tout notre possible pour agir. Lorsque cela est vraiment trop dangereux d'agir, il existe aussi la solution des programmes à distances, voire des plaidoyers. Mais il ne faut pas oublier qu'il existe de nombreuses chartes et codes qui régissent l'accès aux victimes et que l'on doit respecter.
- Jean-Marc Leblanc : Solidarités International intervient par exemple dans des pays comme la Mauritanie et la Somalie où les contraintes sont fortes. Il faut minimiser les risques mais les interventions restent possibles grâce à des équipes internationales aux compétences solides.

Question public : Je voudrais revenir sur la comparaison faite entre les bidonvilles et les camps de réfugiés. Etre réfugié n'est pas un choix, c'est une situation d'urgence mais une situation qui doit rester temporaire car les populations sont déplacées. Il s'agit donc toujours d'urgence, on ne peut pas envisager une situation de développement.

- Julie Patinet : C'est vrai mais il ne faut pas oublier qu'il y'a un lien très fort entre les bidonvilles et les camps de réfugiés puisque les camps de réfugiés sont souvent des bidonvilles en devenir. Il est donc très important de connaître l'histoire d'un bidonville, et de ses habitants, pour y intervenir.

4. Stratégies d'entrée et de sortie :

Comment les stratégies de sortie sont-elles intégrées aux interventions à la fois dans le domaine de l'urgence et du développement ?

- Jean-Marc Leblanc :
 - La durée de l'intervention reste toujours une question en suspens à laquelle on ne peut jamais répondre en amont, cependant, il est important d'avoir une stratégie de sortie dès qu'on s'engage dans une action – même si l'on ne sait pas quand elle se fera.
 - On est toujours redevable lorsqu'on s'en va. Il est important d'anticiper ce qui va se passer après notre intervention. Un véritable enjeu est celui de la coordination des stratégies de sortie.
 - Le global Wash cluster se développe en ce sens. Aujourd'hui, il y a une coordination effective des acteurs dans la préparation et l'intervention mais toujours un manque de coordination en matière de stratégie de sortie.
 - La coordination est selon moi, aujourd'hui, moins développée dans l'urgence que dans le développement mais elle reste impérative dans les deux cas. Il y a un rapport de l'UN sur la prévention des risques : quand il y a une urgence, il est crucial de rebondir sur la prévention de risques futurs. Si l'on prend l'exemple d'Haïti, les choses progressent dans la prévention des catastrophes naturelles. On insiste sur une reconstruction efficace afin de prévenir les prochaines catastrophes.
 - En ce sens, les bidonvilles présentent un véritable défi.

ROLE PLAYING “AFFORDABLE AND SUSTAINABLE WATER TARIFF AS A TOOL TO IMPROVE ACCESS TO WATER IN POOR URBAN CONTEXT”

Mardi 13 Mars – 16h30-17h30



Role play game moderated by Eric Bosc (consultant pour Action contre la Faim)

- The aim of the role play is to illustrate how the actions of different actors can affect each other in the water tariff determination.
- The role play game is supported by an interactive model that can be found at the following link:
www.water-tariff-for-vulnerable.org

Five roles:

the slum families, the middle-class families, the private water kiosks, the water service provider, and representatives of the municipality / State.

- The **slum families** can decide of their daily consumption of water and of the choice of water source (unsafe to safe), which has an impact on the price
- The **middle class families** can decide of their daily consumption of water and of the choice of water source.
- The **private water kiosks** can determine their monthly consumption of water, which has an impact on the number of persons served and their business profit.
- The **service provider** can decide of the type of tariff structure (flat rate, uniform volumetric, increasing block), and then determine the levels of charges, fees and block limits.
- The **State/ municipality** has the possibility to set up monthly subsidies for service users, monthly tax for service provider, monthly grant from other organizations. The subsidies for service users can be different for slum families, middle class families or private companies.

A specific case:

Before starting negotiations, it is important to set up a specific case, since **understanding the context is a first key step to go through in order to design a sustainable and adapted tariff for water.**

The context has to be considered into all aspects (social, cultural, environmental, economical, technical, institutional and political, legal).

Then, you have to know the users, and assess the capabilities of the service provider.

Results:

The role playing game reveals the different impacts of the actions and decision of one stakeholder on another.

Examples of interactions and impacts that were revealed:

→ HAS AN IMPACT ON	
Water consumption	• water quantity • Amount of the user's water bill • Receipts of the water service provider • Environmental impact of the global water consumption
Choice between official service provider and other providers	• Water quality • Receipts of the official water service provider • Amount of the user's water bill
Subsidies for users	• Amount of the user's water bill
Type and parameters of the tariff structure	• Amount of the user's water bill • Receipts of the official water service provider
Amount of the user's water bill	• Water affordability for households
Subsidies, grants and tax from State	• Receipts of the official water service provider
Receipts of the official water service provider	• Economic balance of the service

Conclusion:

→ **Involving the users when setting up a water tariff structure** can enable to have users more able to pay their water bill (if their needs have been taken into consideration) and more respectful of the infrastructures.

→ **Involving the users, when monitoring**, is also an important point.

→ **Equity between users and the regulation of the service** has to be respected in order to get a sustainable water tariff

CLEAN AND HEALTHY URBAN NEIGHBOURHOODS: HOW TO PLAN FOR CHANGE?

13 Mars 2012 16:00-18:00

🗨 Role playing game moderated by: Christoph Luethi (EAWAG)

This role-playing game is an opportunity to present the CLUES approach: **Community Led Urban Environmental Sanitation Planning**.

The purpose of the session was to invite the participants to use the CLUES method applying it to Gram Raipur, a slum in India.

Gram Raipur context:

- From GIS cartography, the situation seems correct (roads, water network ...) but the big problem for the slum is the lack of any sanitation system.
- Open-air defecation affects more than 40 % of this slum of 19 ha and 9500 residents, partly composed of tribal communities.
- Given that the water supply meets the water demand, the objective for the community is planning for sanitation, following a functional sanitation ladder guaranteeing excreta containment, and easy access (24h/24, privacy, men and women ...)

CLUES approach:

Clues planning process is in 7 steps:

- Step 1: Process Ignition and Demand Creation
- Step 2: Launch of the Planning Process
- Step 3: Detailed Assessment of the Current Situation
- Step 4: Prioritization of the Community Problems and Validation
- Step 5: Identification of Service Options
- Step 6: Development of an Action Plan
- Step 7: Implementation of the Action Plan

- The 4 first steps aim at doing a context analysis, and ensuring group participation.
- The 2 last steps are focus on the action planning and implementation.

The role play focuses on Step 5, which consists in looking for what are the possible solutions, comparing their robustness and suitability, but also taking into account socio-cultural criteria

- The solution needs to take into account all the sanitation chain:
 - (1) User interface toilet
 - (2) Collection storage
 - (3) Conveyance and transport
 - (4) Treatment
 - (5) Use/reuse.

- The socio-cultural context is also very-important: for instance, in India, sanitation needs to go along with water to enable anal cleansing; there were dry toilets attempts, but they were mostly unsuccessful in slums.)

→To choose the best solution, the community can use a **compendium of sanitation systems and technologies** (54 technologies among which they can find a combination.)

→During the simulation, an expert workshop involving the community and whose conclusions were then presented to the municipality, gave 2 suggestions for a sanitation system: the first technology is an on-site solution (need for space), and the second an off-site system adapted to public and shared toilets. The high population density –between 400 and 500 inhabitants per ha – limits the applicability of solution 1.

Application

In the real life, one workshop last 1 full day, possibly including a site visit.

The identification of possible environmental sanitation options includes two sub-steps:

- first, an expert consultation workshop to identify the feasible systems,
- and second, the selection of the most appropriate options by the end-users based on a community consultation process.

The selection is supported through exposure by residents to feasible options, be it through constructing good-practice demonstrations, or through study tours to existing facilities.

In India, the project can be enmarked in 2 nation-wide programs: “100 %sanitized cities” and “100% slum free cities”. The aim is to imply people during the design process, to develop an action plan after identifying options and to integrate it in the national planning in India (city sanitation planning). It has been difficult to make communities understand technical solutions (specially the last steps of waste collection, transport and treatment) but feasible.

For more information on CLUES:

http://www.eawag.ch/forschung/sandec/publikationen/sesp/dl/clues_guid.pdf

LES KOMITES DE DLO EN HAÏTI, KEZAKO ?

14 Mars 2012 14h00-15h30



Intervenants : Tarel CALLIXTE (Conseil de surveillance de la Fekod),
Jean DIMANCHE (Coordination de la Fekod),
Widelson PIERRE-LOUIS (Coordination de la Fekod),
Lydbenson Paul THEODATE (Responsable de la DQD, CTE),
Julie TIPRET (GRET Haïti)

Modération : Marie-Claude LALAUDE-LABAYLE (GRET)

Déroulé de la session : Présentation d'un outil de gestion sociale de l'eau dans les bidonvilles de Port-au-Prince(1) projection d'un extrait de film ; (2) jeu participatif avec le public pour faire découvrir les Komités Dlo ; (3) questions et réactions des intervenants.

Extrait du film « Dlo Dlo Dlo - Eau potable dans les quartiers de Port au Prince »

Cet extrait du documentaire de Felix Vigné permet d'exposer le contexte en invitant le spectateur dans le quotidien de l'eau des bidonvilles de Port-au-Prince.

<http://afd.api.v3.vpod.tv/api/tools/flash/player?kmgmt=~Zh14UEKMfxY&ck=~Zh14UEKMfxY&player=~ahQYRVZCCjQ&view=html&mediaID=4bc89b9e972682.55911223>

Quizz « Qui veut gagner des millions de gourdes ? »

Exemples de questions posées au public

Parmi la liste suivante, quelle proposition ne correspond pas à un problème pour les comités ?

R : « les fontaines détruites par le séisme ne sont pas encore réparées ».

En effet, les fontaines ont toutes été réparées aujourd'hui à Port-au-Prince (PAP). De nouvelles fontaines ont même été construites (même là où il n'y a pas de réseau d'eau !).

Quelle quantité de pastilles de chlore fournie par l'UNICEF a pu être distribuée par ces comités à PAP?

R : 20 millions (chiffre officiel)

En effet, à l'époque les comités savaient que l'épidémie de choléra allait arriver, et ils savaient qu'elle toucherait plus gravement les quartiers que les camps. Du coup, les comités ont pris de l'avance : ils ont constitué un comité d'urgence et 40 millions (chiffre réel de terrain) de pastilles ont ainsi pu être distribuées.

Combien de comités ont décidé de se fédérer pour faire valoir leurs droits et ceux de leur communauté ?

R : 50.

L'idée qui se cache derrière cette réunion des comités est une vision à long terme de la défense des droits à l'eau et à l'assainissement dans ces quartiers.

La fédération a été constituée le 29 juillet 2011.

En moins de 6 mois, 40 millions de pastilles ont été distribuées grâce à cette fédération.

Synthèse des discussions durant le quizz :

- Depuis la fin de la dictature en Haïti, les problématiques d'eau et d'assainissement ont émergé, notamment auprès des populations urbaines pauvres de la capitale. En effet, sur les 3 millions d'habitants que compte Port au Prince, **1,5 million vivent dans l'un des 100 quartiers informels de la ville.**
- Le programme d'approvisionnement des quartiers informels en eau potable, fruit d'une collaboration entre le GRET et l'AFD, a commencé en 1994. Il bénéficie aujourd'hui à 50 quartiers et 1,5 millions d'habitants. Le **principe est de confier la gestion de l'eau d'un quartier pour une durée déterminée à un comité élu au sein de ce même quartier, qui achète l'eau à un Centre Technique d'Exploitation et la revend ensuite à la communauté.**
Les bénéfices réalisés servent à financer les opérations de maintenance et d'extension de réseau et à financer une petite indemnité pour les membres du comité.
- Dans les bornes fontaines mises en place, l'eau est accessible à la population pour **un prix 5 fois moindre** que celui pratiqué par les camions de distribution ; l'unité de mesure commune est le « bokit », un seau de 20 litres.
- Les autres **alternatives** pour s'approvisionner en eau sont la **vente en sachets** (les sachets de 50 cl étant vendus au même prix qu'un « bokit » à la fontaine) et la **collecte des eaux de pluie par les ménages** dans des seaux.
Les pluies torrentielles, qui font tant de ravages dans les bidonvilles d'Haïti, sont une ressource dont le potentiel est loin d'être totalement exploité : en effet, si un système adéquat de collection des eaux de pluie était mis en place à l'échelle municipale, Port Au Prince pourrait jouir d'une autonomie en eau durant 6 mois de l'année.
- En l'absence d'une telle gestion des eaux de pluie, la quantité d'eau disponible dans les quartiers informels est très faible au regard de la demande. Cela a conduit au **non renouvellement du contrat de certains Komités Dlo et au non remplacement de certaines des fontaines après le tremblement de terre de 2011, qui ne disposaient de toute façon pas de beaucoup d'eau à redistribuer.** En outre, certains comptoirs défectueux rendent difficile le contrôle des quantités fournies et la facturation.
- Pour faire face à ce type de problèmes, **la majorité des Komités Dlo se sont fédérés autour d'un organisme commun : la Fekod.** Ce rassemblement a notamment rendu possible une réponse coordonnée à l'épidémie de choléra qui est survenue à Port au Prince fin 2010, avec entre autres la distribution de 20 millions de pastilles antibactériennes fournies par l'UNICEF, et de 20 autres millions prévus par la Fekod.
- **Les défauts de paiement sont rares**, chaque famille payant au seau retiré, et les compteurs permettant de vérifier les recettes des fontainiers. Bien qu'ils ne représentent qu'une faible proportion des clients (moins de 30%), les habitants des bidonvilles sont de bons payeurs, et l'eau qu'ils consomment (environ 100 000 m³) génèrent proportionnellement plus de recettes que la moyenne.

Questions du public

- Comment les défis de la gestion communautaires ont-ils été surmontés ?
 - Grâce à un gros effort de sensibilisation par le GRET ;
 - Légitimité des Komités Dlos car ils sont élus de manière démocratique et transparente ;
 - Pas de problèmes de recouvrement des coûts.

- Quel a été l'impact de la crise politique au niveau du projet, notamment par rapport à la question du foncier ?
 - Dans les cas où la terre où la borne fontaine doit être implantée est privée, il existe un formulaire pour donner le « droit » d'exploiter la terre.
 - En ce qui concerne la crise politique en Haïti, le projet est une entité politique bien séparé du monde politique. L'eau n'est pas un bien politique et en ce sens, la crise n'a pas touché réellement le projet.
- Quelle quantité d'eau est dédiée aux quartiers informels ? Quel pourcentage des recettes provient des Bidonvilles ?
 - 100 000 m3 ont été dédiés aux bidonvilles en 2009 (par rapport aux 120 000 m3 par jour produit par la CAMEP)
 - Les recettes provenant des bidonvilles se situent entre 4% et 5%.
 - Les quartiers informels ne sont vraiment pas de mauvais clients : ils demandent peu d'eau mais fournissent une certaine part des recettes.
- Les comités vont-ils pouvoir bientôt se passer de l'aide des ONGs ?
 - Les comités sont déjà autonomes ! Les petites réparations des bornes fontaines, par exemple, ne sont pas financées par les ONGs mais bien par l'Etat ou les comités.
 - Néanmoins, les comités sont contents de rester aux côtés de leurs partenaires.
- Quel est le devenir du bénéfice des comités ? Qui en est le gérant ?
 - Gérant : au contraire des comités de l'eau en Afrique, les Komités Dlo d'Haïti sont autonomes financièrement, et ils sont leurs propres patrons. Il n'y a pas de gérant de l'argent généré.
 - Les bénéfices servent à : faire des investissements (micro-crédits, etc.) ; rémunérer les membres des comités (fontainiers, ...) ; payer les charges retenues et acceptées de l'Etat.
- Les comités ont-ils délégué leurs services d'exploitation au privé, comme dans certaines villes d'Afrique ?
 - Non. Le régulateur reste la DINEPA (entreprise publique d'Etat).
 - Les comités ont en charge l'ensemble des responsabilités (eau, santé, entretien, etc.) et ils n'ont pas délégué les services d'exploitation.
- Y-a-t-il des interactions entre les comités et l'Etat ? Quelle est la durabilité de ce système ?
 - A long terme, l'idée est de déléguer le contrôle de l'eau aux municipalités.
 - Mais ce n'est pas encore le cas : pour l'instant les mairies ne sont pas impliquées. La gestion d'eau des comités dépend exclusivement du secteur de l'eau en Haïti (DINEPA, CAMEP, CTE, OREPA, etc.).

LOW-LEVEL PANEL: RENCONTRE AVEC DES ACTEURS LOCAUX

Mercredi 14 Mars 2012 16h à 17h30



Intervenants : Jean DIMANCHE (Haïti)
Sidi Med Lemine KHALIFA (Mauritanie)
Amidou SAVADOGO (Burkina Faso)
Djénéba TRAORE (Mali)

Modération : André Nguessan, responsable adjoint du service d'eau et d'assainissement du district de Yamoussoukro.

Objectif de la session : échanger de manière informelle avec des acteurs locaux d'Haïti et d'Afrique de l'Ouest, qui peuvent témoigner des réalités du terrain quant aux problématiques d'accès à l'eau dans les quartiers informels ou non-lotés.

• Qui êtes-vous ?

- **Jean DIMANCHE** (J.D.): président du Komité Dlo de Baillargeau à Port-au-Prince (un des premiers quartiers dans lequel a été mis en place le dispositif de vente d'eau par kiosque), il est membre du bureau de la Fekod (Fédération des Komités Dlo).
- **Sidi Med Lemine KHALIFA** (SML): petit entrepreneur privé Mauritanien, il assure la gestion de plusieurs services d'eau potable dans les gros bourgs mauritaniens ; il est aussi directeur d'une association de délégataires mauritaniens.
- **Amidou SAVADOGO** (A.S.): directeur administratif et financier de l'ACMG (Atelier de Construction Métallique Générale), petite entreprise délégataire de l'ONEA au Burkina Faso
- **Djénéba TRAORE** (D.T.): Directrice des services techniques d'une commune de Bamako, et aussi membre d'une association d'Ingénieurs de Proximité à Bamako au Mali.

• Quelles sont vos activités pour assurer l'accès à l'eau des communautés ?

- D.T. - Mali : Intervention au niveau local, surtout de l'installation d'infrastructures hydrauliques, mais aussi les activités de recherche de partenaires qui pourraient aider et supporter les opérations. On ne parle pas vraiment de bidonvilles, là-bas, mais plutôt de quartiers périphériques ou de quartiers précaires. Parfois un réseau d'eau passe quand même dans ces quartiers, mais il n'est pas ramifié ; de manière générale, il y a un manque d'infrastructures secondaires. Il y a 128 000 habitants dans la commune desservie par l'association, dont les activités ont permis d'en desservir environ 90%.
- SML - Mauritanie : L'association a des opérateurs dans chaque village, avec généralement moins de 2 000 habitants par village.
- J.D. - Haïti : Les bidonvilles sont de véritables cités. Les Komités couvrent des zones avec environ 150 000 personnes. Les bornes fontaines installées délivrent de l'eau 4 à 5h par jour minimum, 7 à 8h maximum. Sans ces bornes, la population doit s'approvisionner à l'extérieur. L'association, dont les membres travaillent de 8h du matin à 6h du soir, est chargée de maintenir en bon état 40 bouches de tuyaux à travers la ville.

- A.S. - Burkina : nous tentons de fournir aux quartiers non lotis un service identique à celui qu'assure l'ONEA aux quartiers lotis ; l'activité consiste principalement en l'installation et entretien de 14 bornes fontaines.
- **Quels sont les mécanismes de financement de vos activités ?**
 - D.T. - Mali : Les principales sources de financement pour nous sont les taxes et les revenus sur les impôts, mais aussi les associations et ONGs qui peuvent être amenées à soutenir des projets spécifiques.
 - SML - Mauritanie : Les recouvrements sont assurés. Il y a certes des retards de paiement, mais jamais de gros problèmes. Les facturations sont mensuelles.
 - Question du public : **Y a-t-il des problèmes d'amortissement des coûts ?**
 - SML - Mauritanie : Non, cela n'a pas d'impact sur la balance profit/investissement. On ne construit pas 10 fontaines en un jour, il y'a toujours une idée de balancement des dépenses.
 - Modérateur : Sur le budget, on pourrait donc conclure que finalement personne n'a de budget.
- **En ce qui concerne l'assainissement comment ça se passe ?**
 - J.D. - Haïti : il y a 31 personnes employées par les comités pour l'assainissement.
 - A.S. - Burkina : Les travaux sont pris en charge par l'entreprise, en fait tout est géré par l'entreprise. L'ONEA est simplement là pour facturer et subventionner. On emploie des fontainiers indépendants. C'est un système de sous-traitance pour encourager la création d'emploi.
- **Y'a-t-il des problèmes de corruption et comment parvenez-vous à identifier les populations les plus défavorisées pour adapter les tarifs ?**
 - A.S. - Burkina : c'est impossible de faire une telle identification. Mais tout le monde arrive à payer. On s'adapte en étant plus souples sur les paiements des factures, en imposant moins de contraintes dans le temps. Chacun paie quand il peut et finalement tout le monde paie.
 - SML - Mauritanie : nous observons le même type de schéma, en étant plus souple sur les délais, l'aspect formalisé des choses, au final on n'a pas de problèmes de recouvrement.
 - J.D. - Haïti : Au sein des Komités s'est posée le problème de la corruption. Il y'a d'abord eu de la corruption au niveau des vendeurs mais cela a été corrigé : au départ, ils payaient le Komité à la fin de chaque semaine maintenant c'est chaque jour que le vendeur paie le Komité, ce qui permet un meilleur contrôle des comptes. La corruption est devenue impossible à ce niveau.
La même règle s'applique aux membres des Comités.
 - Intervention du public : Un problème persiste dans la gestion des Komités. Dans certains districts, ses membres sont analphabètes, ce qui entraîne une mauvaise gestion générale, pas forcément avec une volonté de détournement.
- **Quelle est la place des femmes ?**
 - A.S. - Burkina : il y a 14 bornes, et elles sont toutes gérées par des femmes.
 - J.D. - Haïti : il y a peu de femmes mais les quelques femmes parties prenantes sont aux postes de responsabilité. En fait, la plupart des postes à responsabilité sont confiés à des femmes.

- **Comment assurer l'hygiène autour du point d'eau et la non-contamination de l'eau pendant le transport ?**
 - A.S. - Burkina : Une action est menée en utilisant la facture pour sensibiliser les usagers sur l'importance de l'eau. En effet, après une augmentation des prix, on observe beaucoup moins de perte, les femmes font beaucoup plus attention au gaspillage quand elles prennent l'eau à la borne. Pour la question de l'hygiène, des campagnes de sensibilisation sont faites à la télévision.
 - J.D. - Haïti : toutes les fontaines gérées par les komités dlo sont construites à l'intérieur ; c'est la solution que nous avons trouvée pour assurer la propreté de ces espaces.
 - SML - Mauritanie : on ne rencontre pas de problèmes d'eau qui stagne mais il reste un immense fossé on a surtout un besoin constant de sensibilisation sur la contamination de l'eau pendant son transport.
Des réflexions sont à mener sur les diverses questions d'hygiène liées aux bornes fontaines.
D'autre part, la question de l'identification des familles les plus dans le besoin induit une nécessaire implication des maires, qui restent parfois difficiles à mobiliser sur ces questions.
- **Quelles sont vos perspectives pour l'avenir ?**
 - A.S. - Burkina : Notre objectif est de ne plus dépendre de l'ONEA.
La question des extensions aux quartiers non-lotés est aussi très importante pour l'avenir.
Et en plus de l'eau, nous souhaiterions que l'ONEA accepte de déléguer l'assainissement.
 - J.D. - Haïti : Les perspectives sont difficiles pour nous, car le problème central est qu'il n'y a pas assez d'eau en Haïti pour toute la population.
 - D.T. - Mali : L'avenir se joue aussi sur le problème de l'accessibilité, qui dépend de la nature du terrain. Il n'est pas toujours possible d'offrir un service à la population, et c'est d'autant plus compliqué que la commune dispose de faibles ressources.

Conclusion : quelles solutions à ces problèmes identifiés sur le terrain ?

- Il est nécessaire de **faciliter l'accès direct au financement**.
- Le droit à l'eau est universel ; et la **question de l'accès** est majeure. L'expérience montre qu'il n'y a pas de problèmes de recouvrement quand l'accès à l'eau est possible pour tout le monde : les populations payent leurs factures. En outre, l'accès à l'eau dans ces quartiers est aussi une source d'emploi, car la gestion de ces services peut être participative.
- **Le transport et la conservation de l'eau est un point central à améliorer**, et il est important d'anticiper sur de possibles problèmes.
- Il faut mettre l'accent sur **le tissu social et les réseaux des communautés** afin qu'ils s'approprient et portent le projet. En cela les **femmes** peuvent jouer un rôle central.

LE MAROC, LABORATOIRE D'INNOVATIONS POUR L'ACCES A L'EAU ET A L'ASSAINISSEMENT DANS LES QUARTIERS INFORMELS ET LES HABITATS ISOLES

Jeudi 15 Mars, 13h-15h



Intervenants : Yahya Abbaoui, premier vice-président de la commune de Labsara, Province d'Oujda
Brahim Aitsri (B.A.), Chef de projet chez Care Maroc
Ingrid Pechell (I.P.), Chef de Département/ membre de la Direction du projet INDH-INMAE chez LYDEC
Mohamed Taki (M.T.), Directeur des relations publiques et media de Redal et Amendis (Veolia Environnement Maroc)

Modération : Cassilde Brénière (Responsable du pôle Eau et Assainissement de l'AFD),

Tour de table de présentation des intervenants et des projets :

- Redal et Amendis (Veolia Environnement Maroc) est une filiale présente depuis 2002. Elle fait de la **gestion déléguée** sur trois sites : Rabat, Tangers et Tetouan. Veolia tente d'implémenter des **branchements « sociaux » dans les quartiers périphériques**. **L'Initiative de Développement Humain (INDH)**, lancée en 2005 par le Roi Mohammed VI, supporte et encourage ces initiatives. La démarche des branchements sociaux nécessite une recherche de fonds et l'équipement des quartiers choisis et des habitations ciblées. Le service est offert au client avec l'accord des autorités qui financent en partie le projet. Par exemple, si un branchement coûte 1400 euros, les habitants ne payent que la moitié, étalée sur 10 ans (ce qui représente une mensualité d'environ 9 euros). Au Maroc, Veolia a également développé les **agences mobiles** et les **bornes fontaines Saqayti** (dont l'objectif n'est pas seulement l'accès à l'eau, mais aussi l'économie d'eau).
- Care International Maroc existe depuis septembre 2007, sous le parrainage de Care France. C'est une association de droit marocain depuis 2008. Care exerce ses activités afin d'améliorer l'accès aux services de base, et de renforcer l'accès des acteurs locaux. Care Maroc intervient **en partenariat avec l'ONEP, les communes rurales, les associations d'utilisateurs d'eau potable**, dans la région de l'Oriental, qui souffre d'un retard important d'accessibilité à l'eau, par rapport à d'autres régions du Maroc. Les autorités marocaines ont lancé plusieurs programmes et incitations tendant à favoriser la réduction des disparités sociales et le désenclavement des zones rurales basés entre autre sur le renforcement des infrastructures de base. Le **programme AREAS vise à accompagner la politique publique de généralisation de l'accès à l'eau potable**, portée par les Communes et par l'Office National d'Eau Potable (ONEP). Il se décompose en quatre phases déployées sur les Communes rurales de la Province d'Oujda Angad :
 - 1^{ère} phase / 2007 – 2009 : Son action a consisté à **construire un réseau d'adduction d'eau à partir d'une source**, en partenariat avec la Commune et à **former l'association L.A.D.A.S (Les Amis De Aïn Sfa), destinée à gérer le service clientèle** (relève, facturation, encaissement et petite maintenance des équipements).
 - 2^{ème} phase / 2009 – 2011 : Les réseaux d'adduction mis en place progressivement par l'ONEP sur les trois Communes du Caïdat de Aïn Sfa, ont obligé l'ensemble des acteurs à mettre en place un **système de gouvernance adapté au contexte local** afin de mettre en place les réseaux de distribution, de dessertes et les branchements individuels.

- 3^{ème} phase / 2011–2012 : réplique sur trois nouvelles Communes rurales de la Province et mise en place de **mécanismes intercommunaux de suivi technique et financier**.
- 4^{ème} phase / 2012– 2014 : Les mécanismes de financement et de gouvernance devront être généralisés aux huit communes rurales de la Province.
- LYDEC est une filiale de Suez Environnement.
Elle est installée à **Casablanca, où 30% des habitats sont insalubres**.
Parmi ceux-ci, on distingue les **bidonvilles, dans le cœur urbain**, et des habitats plus élaborés dans la périphérie, de **grands lotissements informels** dont LYDEC veut pérenniser le statut.
L'INDH, lancée en 2005 afin d'encourager le développement des quartiers défavorisés, rend légitime l'action de LYDEC et lui donne un cadre. A Casablanca, on compte 80,000 ménages, ce qui représente environ 1,5 million de personnes.
Le montant total du programme de LYDEC est de 170 millions d'euros. Aujourd'hui, le projet est à mi-parcours.
La difficulté majeure est sans doute le caractère informel des habitats ; il faut **donc identifier les ménages qui pourront être bénéficiaires** du programme. Les habitants participent activement à ces projets, et les **programmes sont presque triparties (opérateur/commune/associations de quartiers)**.
Les femmes, notamment, sont heureuses de rejoindre le projet (nécessiter de créer un lien de confiance au préalable) car il représente pour elles un gain de temps énorme.
Une fois mis en place, le **projet permet aux habitants de payer l'eau beaucoup moins cher qu'auparavant**.

Discussion

- C.B. (AFD) : Pourquoi ces projets innovants fonctionnent si bien au Maroc ?
 - I.P. (LYDEC) : Tout d'abord, grâce à l'initiative de Mohamed VI visant à réduire les inégalités qui donne une légitimité à notre intervention.
 - M.T. (Veolia Environnement) : Cela est aussi dû à l'important travail de terrain mené par les ONGs locales qui permet une très bonne acceptation des projets par les communautés. A ceci s'ajoute une démarche intégrée dans laquelle, la bourse peu élevée de ses habitants est un élément clé : instauration de grilles tarifaires au niveau national, l'eau est achetée à l'ONEP beaucoup plus que ce qu'elle n'est revendue.
 - B.A. (CARE) : Au Maroc, la solution est facilitée par l'initiative nationale, la volonté des communes et les nombreuses ressources disponibles.
- C.B. (AFD) : Quels sont les impacts de ces projets ?
 - I.P. (Lydec) : Avant, on n'avait que des bornes fontaines, y aller représentait une énorme perte de temps pour les femmes. Notre premier travail a été de créer un lien de confiance avec les populations. Les faibles coûts ont contribué à l'acceptation du projet (l'eau coûtait avant près de 10 fois les prix d'aujourd'hui).
 - M.T. (Veolia Environnement) : Tout est fait avec l'accord des communes, ce qui permet une formalisation de la démarche même si l'on travaille avec des quartiers informels.
- Intervention du public : Aujourd'hui, on observe une réelle pression des nouvelles générations pour avoir des douches, des compteurs... **L'INDH est certes importante, mais il ne faut pas non plus oublier l'ILDH** (Initiative Locale de Développement Humain). L'INDH est supportée par le budget de l'Etat, l'ILDH par le

budget des communes. Les 6m3 des bornes fontaines Saqayti, par exemple, sont payés par la commune.

- Intervention de l'adjoint au Maire de Rabat, responsable de l'INDH au niveau de la ville de Rabat : l'INDH fournit une poussée nécessaire au lancement des programmes, mais c'est la commune qui en assure la pérennité. Au niveau de Rabat, la commune, qui fonctionnait en régie autonome, ne peut plus financer l'infrastructure pour améliorer la qualité de vie des citoyens. Elle doit donc déléguer à un opérateur, car elle a besoin de financement important (pour Rabat c'est justement Veolia) et d'apports techniques.
- M.T. (Veolia Environnement) : A l'arrivée de ces grands opérateurs, on remarque d'importants changements : de meilleurs services, moins de pollution sur le littoral, rapprochement avec les citoyens (agences mobiles, interventions rapides en cas de problèmes d'infrastructure, etc.). Maintenant, 80% de la population de la commune est raccordée.
- **C.B. (AFD) : On observe au Maroc, un engagement politique fort concilié avec un changement de mentalité pour les nouvelles générations et l'efficacité des opérateurs. Mais quelle est la part de la coopération bilatérale internationale dans ces projets d'assainissement ?**
 - I.P. (Lydec) : Lydec a des partenariats avec des organisations internationales comme la Banque mondiale (qui a financé le raccordement de 6000 foyers) ou à Casablanca avec l'IFM.
 - Intervention de Xavier B. De la Banque Mondiale : Les subventions de l'OBA s'élèvent à 7 millions. Il s'agit de la seule subvention publique pour le projet INDH.
- **Intervention du public : Jusqu'ici le débat a présenté les choses sous un visage très rose. Pourtant il y a plein de critiques... Par exemple, il y a eu des manifestations à Tanger, car le prix de l'eau était trop élevé. Pourquoi, par ailleurs, ces grands opérateurs ne sont-ils pas intervenus avant ? Et comment assurer la pérennisation et la fédération de ces initiatives ?**
 - Intervention de Xavier B. De la Banque Mondiale : Certes, il y'a eu des manifestations relatives au tarif de l'eau jugé trop élevé mais si l'on y réfléchit bien, ce n'est pas si cher que cela. L'eau non potable est quatre voire cinq fois plus chère et les tarifs de l'eau restent beaucoup moins élevés que la TV, etc... Tout est une question de priorité.
- **Intervention du public : En effet, pourriez-vous clarifier le circuit financier et les contrats passés avec les délégataires ?**
 - I.P. (Lydec) : Le financement du réseau est basé sur les bénéfices pour seulement 10%. Dans les 160 millions d'euros restants, 20% viennent des subventions publiques, 10% des bailleurs internationaux, 20% d'investisseurs, il reste donc un déficit de 40% si l'on isole cette activité. Nous recherchons des financeurs prêts à investir. Nous avons quelques pistes au niveau national et des communes.
 - M.T. (Veolia Environnement) : Veolia gère à la fois les systèmes d'eau, d'assainissement et d'électricité, ce qui permet de réduire les déficits en équilibrant nos différentes activités. Les tarifs sont régis par l'autorité délégante (l'ONEP) et non par les délégataires. A cela il faut également ajouter d'importantes charges d'exploitation.

- **Intervention du public : Sur la question foncière, si les habitants n'ont pas de titre de propriété, la volonté des autorités locales est-elle de les tolérer ou de les régulariser ?**
 - Intervention de l'adjoint au Maire de Rabat : Sur la question foncière, je voudrais souligner que les branchements sociaux ont toujours existé. Les branchements n'ont d'abord pas été introduits dans les bidonvilles car nous avons une volonté de relogement. Aujourd'hui, l'orientation stratégique a évolué et la politique est devenue celle d'une ville sans bidonville. Les systèmes présentés ici font office de dérogation, le temps que l'on ait les moyens d'avoir une solution pérenne. Ce n'est parce que les habitants ont un compteur qu'ils sont propriétaires du terrain.
 - I.P. (Lydec) : Nous avons créé des statuts spéciaux pour ces habitants.

- **Intervention d'un membre de Poverty Action Lab : Je travaille sur l'évaluation des branchements sociaux à Tanger. On parle de 80% de raccordements, mais **pourquoi les 20% restants ne se raccordent-ils pas ? Trouve-t-on ces 20% dans les utilisateurs des bornes fontaines ? Et sur quels critères les identifie-t-on comme bénéficiaires de ce service ? Y a-t-il un soutien des collectivités pour faire baisser les tarifs ?****
 - Il y'a un réel manque d'information sur le terrain.
Parfois même les élus n'ont pas les informations sur tout ce qui se cache derrière un tarif. On constate un vrai manque de concertation.

- **Au final, la gratuité est-elle une bonne chose ?**
 - Aujourd'hui, on achète plus un service (le traitement) que l'eau, en elle-même, l'eau reste gratuite.
 - M.T. (Veolia Environnement) : Veolia mène aussi une action pour sensibiliser les usagers et réduire le gaspillage.
 - I.P. (Lydec) : Les utilisateurs demandent de s'approprier le service en payant. Payer un service, c'est aussi recevoir une facture chez soi, c'est donc très symbolique.

LA DELEGATION DU SERVICE DE L'EAU POTABLE DANS LES QUARTIERS PERIPHERIQUES NON PLANIFIES DE OUAGADOUGOU

Jeudi 15 mars 2012, 16 :00 – 18 :00



Intervenants : Karine Frouin (Pôle Eau et Assainissement de l'AFD),
Bernard Collignon (Hydroconseil),
Christophe Zanze (Office National de l'Eau et de l'Assainissement),
Amidou SAVADOGO (Représentant de délégataires du service d'eau potable à Ouagadougou)
Mariame KONE (Représentante de délégataires du service d'eau potable à Ouagadougou)

Modération : Lionel Messas (Hydroconseil)

Contexte :

La capitale du Burkina Faso compte **1,7 millions d'habitants, vivant majoritairement dans des quartiers non structurés.**

Le **projet de délégation du service d'eau dans les quartiers informels** a été initié en 2005, mais sa mise en œuvre a véritablement débuté en 2009. Il **bénéficie aujourd'hui à 100 000 habitants**, dans les 5 quartiers de Bissighin, Toulim, Nioko 2 et Bodogo.

La population des quartiers informels est majoritairement pauvre, et les ruelles étroites et sinueuses, rendant l'accessibilité et les repérages topographiques difficiles, voire impossible. Avant le projet initié par l'ONEA, les communautés n'avaient donc presque pas d'accès à l'eau.

Présentation du projet :

Traditionnellement, l'ONEA intervient en zone lotie principalement.

L'objectif du projet est de **déléguer la gestion des services d'eau à des opérateurs privés gérant des bornes fontaines sur les zones non loties**, mais aussi de **réaliser des branchements individuels** afin de faire des mailles secondaires dans des mailles primaires.

Les délégataires revendent dans les quartiers non lotis l'eau achetée à l'ONEA, qui comptabilise les ventes grâce à un compteur de têtes. **5 opérateurs ont été sélectionnés et ont adapté la construction à leurs quartiers respectifs, au sein desquels ils créent des antennes.**

Le projet a donné les résultats suivants :

- **60 km de réseau** posé,
- **65 bornes fontaines** construites
- 600 000 euros de coût des travaux.
- 900 000 m3 d'eau vendus par an aux délégataires par l'ONEA
- **2 500 branchements individuels** vendus,

- 10 000 euros par an en moyenne de bénéfice pour les délégataires
- Une **cinquantaine de postes fixes créés** (50 fontainiers, 1 salarié.)

Discussion :

- **Quelles principales difficultés l'ONEA a-t-elle rencontrée dans la mise en œuvre de ce projet ?**
 - L'un des problèmes les plus rencontrés par l'ONEA, habitué à s'adresser aux usagers légalement installés, est **l'informalité**. L'accès aux rues est difficile, et l'aménagement de ces quartiers ne suit aucun schéma urbain, d'où une perte sèche en cas de modification de l'habitat par les autorités locales. Malgré tout, le service a été installé sans attendre de restructuration foncière.
 - La **question de la gestion de la clientèle** s'est aussi posée, l'acceptation d'un intermédiaire jouissant de la concession des tuyaux s'opposant à toute une tradition de gestion directe. Le défi de trouver des gestionnaires de clientèle capable et désireux de réaliser les branchements individuels et d'assurer le service à bas coût était problématique.
 - Le **risque foncier de relotissement des quartiers** informels (qui serait une source de revenu conséquente pour les arrondissements) ne s'est pas matérialisé jusqu'à présent.
 - La dernière interrogation tient à la viabilité de la provision d'un service d'eau à des ménages pauvres, qui n'a pour l'heure pas été mise en cause.
- **Comment s'est construite la délégation des services d'eau potable dans les quartiers périphériques de Ouagadougou ?**
 - Un constat : En 2003, les habitants des quartiers informels devaient parcourir plusieurs km pour avoir de l'eau (ou avoir recours à des revendeurs d'eau, bien plus chers.) Les quartiers informels étaient à la fois de plus en plus peuplés et de plus en plus nombreux, donc impossible à ignorer (surtout après la parution des objectifs de développement du millénaire.)
 - Un projet : L'ONEA a dès lors réfléchi à un projet pour renforcer la desserte en eau potable de la ville, déterminant les possibles zones d'extension de réseau sur la volonté de payer des ménages. En 2004, ce projet a été exposé lors d'une conférence internationale sur la délégation de réseau et l'extension des branchements, ce qui a permis en 2005 l'obtention d'un financement de l'Agence Française de Développement (AFD) pour améliorer les conditions de vie dans les quartiers périphériques (voirie, évacuation des eaux pluviales, eau potable et assainissement)
 - Des partenariats : L'accord est signé en 2006, et l'appel d'offre pour les délégataires passé en 2007. L'année 2008 marque l'installation de la première extension de réseau avant l'engagement du 1er délégataire en 2009. L'Agence Française de Développement a été intéressée par le projet de l'ONEA, qui représentait un coût de 1,2 millions d'euros en eau potable, 600 000 euros en investissement, et beaucoup d'accompagnement de l'ONEA et des délégataires par Hydroconseil.
- **Comment fonctionne le système de délégation ?**
 - La proposition de délégation du service d'eau est innovante en Afrique subsaharienne (il y a eu un précédent à Maputo au Mozambique), et s'est faite sous forme de **contrat d'affermage, avec objectifs de résultat**.

- Durant les 45 jours de l'appel d'offre, des **ateliers ont été tenus avec les candidats** pour leur expliquer comment monter l'offre, en proposant les mêmes tarifs d'eau que pour les zones loties, et en indiquant des objectifs de performance quant au nombre de branchement, au volume d'eau fourni et aux demandes exprimées par les habitants d'extensions de réseau.
 - Les **contrats ont été signés par les délégataires, l'ONEA, et les maires d'arrondissement**, qui ont l'obligation de prévenir l'ONEA 2 ans avant tout projet de lotissement éventuel. Le cout total du projet rapporté par habitant est très faible (environ 10€ et les délégataires rendent des comptes a l'ONEA, qui évalue la satisfaction des usagers.
 - Les délégataires n'étaient avant le projet pas spécialisés en raccordement d'eau : c'étaient par exemple des entreprises de construction de château d'eau ou des fournisseurs de matériel métallique, qui ont dû intégrer à leurs activités la gestion commerciale.
- **Quels sont les impacts de la mise en place de la délégation ?**
 - Avant la mise en place du projet, dans certains quartiers informels les habitants parcouraient 2,5 km pour accéder à l'eau potable ; aujourd'hui, cette **distance a été réduite à 400m**, avec une consommation moyenne de **28 litres d'eau par habitant et par jour**, et des **agences commerciales à la lisière de ces quartiers**, dont le personnel est d'ailleurs en partie issu.
 - L'aide de la mairie et une campagne de pub ont permis de **sensibiliser la population à la possibilité de réaliser des branchements individuels** dans la limite de 50m autour du réseau principal. Les branchements (dont le coût est supérieur à un salaire mensuel moyen) devant parfois traverser plusieurs maisons avant d'arriver aux bénéficiaires, c'est un **principe d'hébergement** qui a prévalu, avec une réaction très solidaire des habitants. Environ 30 branchements individuels par mois sont réalisés dans le quartier Nioko 2, et malgré quelques doutes initiaux de la population quant à la rentabilité de ces branchements par rapport aux bornes fontaines, les habitants sont satisfaits de ce système.
 - Les **relations entre délégataires et l'ONEA sont bonnes, excepté la lourdeur administrative** de l'ONEA qui l'empêche parfois de fournir à temps aux délégataires le matériel de branchement nécessaire, ce qui rallonge les délais de branchements auprès des clients.
 - **Quelles perspectives ? Peut-on envisager de répliquer sont les impacts de la mise en place de la délégation ?**

Les principales questions qui se posent pour l'avenir du projet sont :

- **L'augmentation de la demande en eau** : il est prévu que les besoins dépassent la capacité du barrage fournissant l'eau en 2014, et donc que les extensions de réseau connaissent des coupures d'eau ;
- **Le modèle financier** : le développement de clients qui consomment dans les premières tranches (qui sont les moins chères) peut avoir un impact sur l'équilibre financier de l'ONEA. Des contrats d'affermage plus longs peuvent être envisagés pour rentabiliser l'accompagnement et la formation des délégataires.

Questions du public :

- **L'activité est-elle rentable pour les opérateurs ?**

La rentabilité pour les délégataires est relative, le gérant acceptant un salaire d'environ 140 euros par mois seulement.

- **Le choix a-t-il été transparent ?**

La sélection s'est faite selon des critères d'analyse conformes aux standards de l'AFD, sans intervention de la commune ou de l'ONEA.

- **Quelles solutions sont mises en œuvre pour l'assainissement ?**

Le problème de l'assainissement est une question qui perdure, et sur laquelle une réflexion est en cours.

- **Le projet ne pourrait-il pas être mis à mal par le relotissement de ces quartiers ?**

Le risque de lotissement ne porte seulement sur 200 000 euros d'investissement de l'ONEA ; c'est donc limité car le réseau primaire est maintenu même en cas de restructuration foncière.

Pour faire connaître le projet, un documentaire est en cours de réalisation.

WORKSHOP - « MY IDEA: GOOD OR BAD SOLUTION? »

Vendredi 16 mars 9h-12h



Solution providers: Asa Angelino (Peepoople)
Anne-Cécile Gavant (Eau et Vie)
Beverly Pillers (Potters for Peace)
Angelika Stadelmann & Martina Podeprel (Helioz)

Moderation: Gwenaël Prié

Session framework: 4 projects already implemented or under development, are presented each by each by their initiators. The purpose of this session is to allow solution developers to submit their project to lift the veil on some issues, assess the strengths and weaknesses and allow the developer to have better understanding of possible obstacles to the acceptance and implementation of solution. After a brief promotion of the project by the speaker, stakeholders (representatives of other projects, the moderator and several members of Projection Network) comprise three groups representing stakeholders in the implementation of the project: users, contractors, local authorities. Each group prepares questions and then places them in turn to the promoter.

1st solution : WADI

Presentation of the solution

- **Based on SODIS method**
 - Fix the device (WADI) on the tap of a plastic bottle
 - Place the bottle in the sun
 - When the smiley smiles, water is drinkable!
- **Advantages**
 - SODIS says to wait 6h if the weather is sunny and 48h if it is cloudy, but this is not very precise; Moreover, the process can take much less time!
 - With WADI, people start believing that the SODIS process is actually working (otherwise, they were doubtful, as the principle seemed too simple).
 - No maintenance is needed.
 - No electricity and no tap water needed.
- **Other information**
 - It is not on the market yet.
 - They have started a competition to improve the design of the device.

Role playing

1-USERS

- **U: I am a user and I have 8 children. So I need 8 bottles. Can I put the device on the second bottle immediately after the 1st one is ready?**
D: No need: if the 2 bottles are close enough, measuring one bottle is enough. If the 1st one is ready, then the other ones also are.
- **U: Need of a specific design for each area of the world.**
D: The designers are aware of it. That's why they launched the competition (see part 1).
- **U: How long does it last?**

- D: 5 years (until the smiley does not work anymore: signal to know that you cannot use it anymore).
- **U: Problem of storage: where shall we put it? A sentence like “keep it safe” should be written on it.**
D: Indeed! That’s a good idea!
 - **U: Contamination: it can get dirty inside.**
D: Indeed! You have to keep it clean.
Remark (by the audience): you could adapt a tap on the container/bottle, so that the device always remains attached to the bottle.
 - **U: Is it breakable?**
 - **U: How can we fill the bottle of water if all we have is a huge bucket? Need of a funnel we think.**
D: It is indeed a good idea and we will work on it to adapt it on drums and buckets as well.
 - **U: Do you supply the bottles as well? Since we have bottles in different material, we fear that the UV rays wouldn’t treat water with the same efficiency according to the bottle.**
D: We do!

2-LOCAL AUTHORITIES

- **LA: Is it reliable? Can we have a test in our area to prove it?**
D: They effectively have their own tests and certification, but it is indeed a crucial issue: local authorities always ask for a local test to see themselves that it is working.
- **LA: Is it dangerous if we throw it away in Nature?**
D: You can recycle it.
- **LA: What happens after 5 years (lifespan of the device)? Do we (the local authorities) have to buy other device or are you going to provide us with new ones?**
D: You (local authorities) will have to buy it again (<10\$).
- **LA: Danger of black market?**
D: Yes, and it is always an issue, for everything!
- **LA: Acceptability by local people?**
D: Awareness building is based on the contact with local NGOs, local authorities. The device has to be combined with other WASH initiatives.
- **LA: Possibility of manufacturing it locally?**
D: It is currently produced in Delhi, but it can be produced anywhere (in theory).
- **LA: Subsidy/tax by the local government depending whether it is supporting or not the device**
D: They (the proponents of the solution) are aware of it.

3- SMALL-SCALE PRIVATE ENTREPRENEURS

- **E: What is the price of the device?**
D: It will be less than 10\$. For the moment it remains costly because only 2000 pieces have been produced!
- **E: We want local designs**
D: Agreed (see competition part 1).
- **E: We want it to be adaptable to other types of containers than bottles.**
D: agreed. It is under research currently.
- **E: A light would be better than a smiley to sell if from further away.**
D: A light is not a good idea because you cannot see it in the sun. But we will take your remark into account and think of something better than the smiley sign.
- **E: An idea would be to block it until it is ready to avoid contamination (and to avoid that people remove it before the process is finished).**
D: it is a very good idea indeed!
- **E: Do you provide advertisement on the device?**
D: Yes! We provide training material, and DOs and DON’T

2nd solution: Potter for Peace:

Presentation of the solution

Cette solution consiste en un filtre fabriqué à base d'argile et d'argent colloïdal (produit seulement par une entreprise espagnole) qui permet de tuer les bactéries et de purifier l'eau. Ce filtre est placé sur un contenant en plastique, qui peut être fermé par un couvercle et qui est doté d'un robinet. Etant donné la présence d'argile à n'importe quel lieu sur la Terre, cette solution est facilement adaptable et peut permettre de développer de petits business. Elle est déjà implantée dans plusieurs pays, majoritairement en Amérique latine. Le dispositif a été approuvée par 40 universités, qui continuent leurs recherches pour améliorer le produit. Il est cité comme exemple d'innovation majeure pour l'assainissement par l'UNICEF. Le produit est fourni avec du matériel éducationnel pour aider les entrepreneurs à promouvoir le filtre et communiquer sur les bons usages. Le filtre a une durée de vie estimée à 10 ans.

Role playing

1-SMALL-SCALE PRIVATE ENTREPRENEURS

- **comment assurer que le filtre ne soit pas sali de l'intérieur ?** Le filtre est fourni avec une brosse pour le nettoyer tous les 6 mois.
- **Prix ?** Les prix vont de 15 à 25\$, il est vendu avec toutes les informations nécessaires pour le construire (open-source).
- **Des études de marché ont-elles été développées ? Quel investissement cela représente pour l'usine ? Est-ce que des profits sont faits sur les pots ?** Aujourd'hui, il y a environ 40 usines qui en produisent. Des enquêtes ont été réalisées et les ventes sont en général assurées. En cas de banque route de l'entreprise, nous soutenons financièrement le développement du business.
- **N'y a-t-il pas des risques de contre-façons ? Vous nous avez parlé d'un numéro de série mais comment l'utilisateur peut-il être sûr que c'est un vrai numéro ? Comment concurrencer les contre-façons ? Cela présente un risque majeur pour nos entreprises !** Les numéros de séries peuvent bien entendu être faux. Nous n'avons pas de solutions pour assurer le client. C'est une réelle problématique à laquelle nous devons réfléchir. Il semble que des contre-façons aient commencé à se faire mais nous n'avons pour l'instant pas connaissance de l'impact de ce business.

2-LOCAL AUTHORITIES

- **Est-ce que le pot n'est pas facilement cassable ? Que pouvez-vous dire des risques d'érosion dus au filtrage et ses conséquences ?** Nous avons repéré des phénomènes d'érosion, non pas dus à la filtration mais à des nettoyages trop réguliers et intensifs. Il n'y a pas d'impacts majeurs sur la santé si l'argent colloïdal passe dans l'eau. Nous avons seulement eu quelques cas de personnes dont la peau se colore en bleu avec le temps. La production de chaque usine est certifiée par les autorités locales.
- **Les usagers en font-ils un bon usage qui certifierait leur bonne santé ?** Après quelques études de suivi, nous nous sommes aperçus qu'il y avait des risques de contamination du filtre car les familles n'ont pas le réflexe de nettoyer le filtre avec de l'eau elle-même filtrée.
- **Avez-vous une solution pour assurer les usagers que ce n'est pas une contrefaçon ?** Dans certaines communes, les pots produits sont enregistrés par les autorités locales pour permettre un suivi de la production mais les usagers n'ont aucune certitude. Nous sommes en train de faire des recherches sur le sujet.

3-USERS

- **Quelle est la durée de vie du produit ?** Environ 10 ans mais il est vrai que le couvercle en plastique est facilement cassé.
- **Combien de temps pour la filtration ?** Un problème est que la filtration est assez lente. De ce fait,

les familles préfèrent parfois utilisé de l'eau non potable à défaut d'attendre.

- **Quelle est la taille réelle du produit ? Est ce que les enfants peuvent le remplir ?** Le produit finalisé est assez haut.
- **Le coût pour les usagers ?** En général le produit est subventionné par les ONGs, donc à faible coût pour les ménages.
- **Peut-on le produire n'importe où ?** L'argile est partout dans le monde. L'argent colloïdal est produit seulement par une usine en Espagne mais très peu cher.
- **Quels sont vos principaux clients ?** Les ONGs

3rd solution: Peepoo bag

Presentation of the solution

- Peepoo in practice :
 - Peepoo bags are given by packs (sold between € 2.5 and 4) for one month for each person, with instructions for use (these instructions are also provided by the local micro-entrepreneurs selling Peepoo).
 - They come with child seats. They are also special seats for the disabled.
 - After use, the bags can be deposited either in a garden or in a large bag for marketing the fertilizer; microenterprise collection also develop spontaneously.
- Funding: the initiative is strongly supported by a German NGO
- Environmental-friendly :
 - the inner layer is thinner to use less plastic
 - it biodegrades within 6 months to 1 year.

Role playing

1-SMALL-SCALE PRIVATE ENTREPRENEURS

- **Do you have communication tools ?** Yes, we have material for hygiene promotion.
- **Who pays ?** Un système d'auto-financement basé sur la revente de l'engrais (pack acheté 3\$ et revendu 3\$)
- **For us, is there any competition with NGOs ?** An idea would be to be distinct distributors (to the NGOs, persons). Cela pourrait être le cas dans certaines circonstances.
- **Y a-t-il un risque que la poudre tombe du sac ?** Une nouvelle version est en train d'être développée sur lequel est attaché un « sachet de thé ». Le design est en train d'être amélioré (une coupe du plastique en trop mais tout en conservant la même taille pour veiller à ce que le sac ne puisse servir qu'une seule fois).

2-LOCAL AUTHORITIES

- **Y a-t-il un risque d'ingestion pour les enfants ?** Non.
- **L'idée du projet finalement est de perpétuer les « toilettes volantes », ce n'est pas une solution pérenne et l'usage de sacs en plastiques n'est pas forcément porteur de bonnes pratiques environnementales ?** Ce qui est différent est que ces sacs ont une valeur : ils sont transformés et réutilisés. Un travail de sensibilisation sur l'hygiène et le respect de l'environnement est mené parallèlement dans 32 écoles. L'installation de véritables latrines est un objectif à atteindre mais qui prendra très longtemps, il faut donc une solution transitoire. D'autre part, un sens de la collectivité est développé à travers la collecte des sacs.

- **Coût de transformation et traitement ?** Il y'a deux lieux de gestion des sacs (aux Etats Unis et en Allemagne). C'est le plus coûteux pour le moment à cause de taxes d'importation et des délais.

3-USERS

- **D'un point de vue communication ?** Les entrepreneurs locaux et les communautés sont mobilisés pour transmettre les bons usages des sacs. De plus, une attention toute particulière est portée au genre : des vendeurs hommes et femmes sont recrutés.
- **Est-ce possible de le développer à plus grande échelle ?** Pour l'instant non. La base principale est Kibera (plus quelques endroits). Mais un partenariat avec OXFAM a été mis en place.
- **Peut-on jeter du papier toilette dans le sac Peepoo ?** Non ! Ce n'est que pour les excréments et les urines.
- **Combien de temps faut-il avant que la dégradation ne s'opère ?** 4 semaines.
- **Que fait-on du sac ensuite ? Où le stocker le temps de la dégradation pendant 4 semaines ?** On peut l'enterrer n'importe où. On peut aussi le stocker dans un grand conteneur. Ça ne sent pas.
- **Est-ce que ça peut exploser si on le lance ?** Non. Le test a été fait avec un sac rempli de 7L d'eau et lancé depuis 1.5m de haut.
- **Le prix est trop cher pour nous les utilisateurs, si on devait venir à l'acheter.** C'est vrai. L'idée pour réduire le prix à terme est de développer toute la partie engrais du projet, à savoir que l'engrais généré par le processus Peepo pourrait être commercialisé par les habitants, générant suffisamment de ressources pour qu'ils puissent se procurer d'autres sacs.
- **N.B :** la prostitution a baissé car les hommes n'ont plus d'excuse pour sortir la nuit.

4th solution: Eau et Vie – Supporting social entrepreneurs to deliver running water

Presentation of the solution

- **Issues in depressed urban areas:**
 - Difficult to access
 - Bad quality of water
 - Expensive (20% of the budgets of poor households are dedicated to water, on average).
 - Poor hygiene conditions
 - Few solutions are offered (political problems; technical and methodological difficulties; concentration of NGOs in rural areas).
 - General belief: "inhabitants of slums are not reliable"
- **Social business:**
 - Collaboration with different actors
 - Social entrepreneurship
 - Micro-credit approach
- **Project in the Philippines (Salcedo II):**
 - Prospection => (2) collectors training => (3) community building => (4) water network construction => (5) collection and follow-up.
 - Collection of payments from part of the people of the area
 - Inform the population and form clients committees;
 - clusters first and then individual taps;
 - Water quality tests, among other things.
 - Results up to now: 203 families have been connected (February 2012).
 - An inhabitant told the: "you only need to twist your hand on the faucet and water comes instantly".

Role playing

1-SMALL-SCALE PRIVATE ENTREPRENEURS

- **Si les ONGs s'en vont, les habitants vont se tourner vers la compagnie pour avoir de nouveau de l'eau. Comment assurez-vous une solution de long-terme ?** Les ONGs ont passés un accord avec les compagnies d'eau locales. L'entreprise sociale est en charge du projet pour 10 à 15 ans. Le problème que l'entreprise sociale ne suit pas exactement les standards d'une compagnie d'eau locale. Il faut donc se pencher sur la transition.
- **Tests ?** Des testt sont conduits tous les mois pour être sûr que l'eau est de bonne qualité et les résultats sont publiés.

2-USERS

- **Qui gèrera la maintenance dans quelques années ?** L'entreprise sociale considère que c'est une part de leur business plan, il s'engage à en prendre soin.
- **Est ce que vous mener vos activités avec l'autorisation des autorités locales et des compagnies d'eau locales etc ?** Oui, nous avons besoin de nombreuses autorisations avant d'entamer un projet.

3-LOCAL AUTHORITIES

- **Illégalité ?** Les ONGs travaillent avec les autorités locales pour s'assurer qu'il n'y'est pas de branchements illégaux.
- **Y a-t-il une limite au nombre de personnes qui peuvent être connectées ?** Non, le plus il y a de clients, le mieux c'est.
- **Paiement ?** Le paiement se fait chaque jour. Après deux jours consécutifs de non-paiements les robinets sont bloqués. Si les usagers ont vraiment besoin d'eau et ne peuvent pas payer, les ONGs peuvent autoriser à prendre un peu plus d'eau. Cela se fait au cas par cas.

LES MINI-EGOUTS, QU'EST-CE QUE C'EST ?

Vendredi 16 mars 14h-15h



Intervenant : Julien Gabert (GRET)

Modérateur : Jean-Marie Ily (pS-Eau)

Contexte

L'assainissement en milieu rural est un **enjeu majeur**. Ceci représente par ailleurs **un investissement rentable** : 1 euro investi dans l'assainissement permet d'économiser 9 euros dans d'autres activités comme la santé (l'arrêt de la défécation à l'air libre dans un village permet d'empêcher le développement de maladies diarrhéiques), la pêche, le tourisme, etc.

Mais **les problématiques d'assainissement ne doivent pas se restreindre à la construction de latrines** : il y a aussi les enjeux de transport, d'évacuation des eaux usées, et de leur traitement. Le grand enjeu sanitaire auquel les mini-égouts essayent de répondre est celui de l'évacuation des eaux usées.

Qu'est-ce que l'assainissement par mini-égouts ?

- C'est une solution parmi d'autres, qui ne se prétend pas universelle et dépend des contraintes du terrain, de la densité des habitats, de la consommation en eau, de critères financiers, etc.
- L'approche des mini-égouts a été développée au Brésil, où l'on compte aujourd'hui 5 millions d'utilisateurs. Cette solution est très répandue en Amérique Latine, ainsi que dans de nombreux pays d'Afrique et d'Asie.
- Cette approche **s'affranchit des normes conventionnelles** :
 - Faible diamètre des tuyaux
 - Enterrés à faible profondeur
 - Peut passer sous les parcelles des gens, etc.
- Les **mini-égouts représentent 40-50% d'économies par rapport à un réseau d'égouts conventionnel**.
- Il existe deux types de mini-égouts :
 - décantés (les solides sont décantés et ne circulent pas)
 - et simplifiés (tout circule).
 Les mini-égouts décantés demandent une vidange manuelle régulière, ce qui est un investissement supérieur.

Quelles difficultés peuvent se poser avec les mini-égouts ?

- Le défi des mini-égouts est **leur gestion et leur maintenance** : qui s'occupe de les gérer, et avec quels moyens finance-t-on le traitement ?
- Une autre problématique se pose également au niveau du **dialogue avec la population** : souvent les gens se disent intéressés, mais une fois qu'il s'agit de vraiment se connecter, les choses se compliquent.

Questions et commentaires du public :

- Quelle est la taille du réseau ?

Les mini-égouts forment des « mini-réseaux » : s'agissant d'une solution décentralisée, la taille du réseau est assez petite, souvent à l'échelle d'un quartier.

- **Qu'y a-t-il au bout du réseau ?**

Un réseau de mini-égouts peut se jeter dans un réseau d'égouts conventionnel. Sinon, il faut mettre en place une station de traitement décentralisée.

Commentaire du public : il n'y a pas toujours de station d'épuration au bout du réseau de mini-égouts, notamment en Afrique (exemple du Mali).

- **Peut-on étendre le réseau à toute une ville ?**

Ce n'est pas recommandé, car pour une importante population desservie se posent vite des problèmes de volumes trop importants et de pentes... Il vaut donc mieux relier les mini-égouts à un réseau conventionnel.

- **Dans quelle situation est-il intéressant d'installer un mini-égoût ?**

Le choix de la technologie de traitement doit prendre en compte les aspects techniques et financiers, ainsi que considérer les compétences locales disponibles. Si une station d'épuration est trop coûteuse et trop difficile à maintenir dans à cet endroit, on peut choisir des solutions différentes et plus simples (ex : lagunage). Les mini-égouts ne représentent pas une solution gravée dans le marbre, mais une solution très adaptable.

- **Les mini-égouts, avec leur faible diamètre, faible profondeur, et faible pente à environ 0,5%, se tiennent-ils bien et ne sont-ils pas fragiles ? Pas de risques pendant les saisons des pluies, etc. ?**

Il n'y a pas de problèmes si seulement des gens passent au-dessus. Mais si une route (exemple récent au Brésil) ou autre passe au-dessus des tuyauteries, il vaut mieux mettre une structure autour pour supporter le poids ou bien augmenter la profondeur.

- **Quel type de gestion est recommandé pour les mini-égouts ?**

Les systèmes de gestion communautaire sont très populaires, notamment en Afrique de l'Ouest. Demande des actions d'ingénierie sociale et de sensibilisation.

Cependant, il a été remarqué qu'il valait mieux mettre en place un opérateur de gestion privé pour faire en quelque sorte la police et s'assurer que les gens n'abîment pas le système, ainsi que pour assurer la maintenance (exemple : Laos et Cambodge).

- **Quels sont les aspects fonciers, comment gérer la rencontre entre l'espace privé et l'espace collectif ?**

Il y a clairement des problèmes qui se posent dans les espaces informels, ou les soucis de titres de propriété peuvent se poser. Si le réseau passe par des terrains privés, il est nécessaire d'obtenir l'autorisation signée de tous les ménages pour pouvoir construire sur leurs terrains.

- **Et comment faire accepter le système par les ménages ?**

Au sujet de l'acceptabilité, une analyse de la demande est faite au préalable. Toutefois, celles-ci ne sont pas toujours fiables : les ménages disent désirer le système mais ne l'acceptent pas nécessairement une fois installé. Parfois, nous nous appuyons sur des structures existantes. Par exemple, au Laos et au Cambodge, se sont les toilettes existantes qui ont été connectées, ce qui a permis une meilleure acceptation. Le taux de raccordement reste souvent trop faible. Il faut faire intervenir les opérateurs privés pour s'attaquer à cette problématique.

A la fin de cette session, une convention a été signée entre le SIAAP et le pS-Eau pour la réalisation d'une étude de capitalisation sur les mini-égouts.

QUELLES SOLUTIONS FINANCIÈRES POUR L'ACCÈS À L'EAU DES PLUS PAUVRES DANS LES BIDONVILLES ?

Vendredi 16 mars 16h30-18h00



Intervenants : Ruben Avendano (Empresas de Medellin)
Céline Gilquin (Pôle Eau et Assainissement, Agence Française de Développement)

Modérateur : Amandine Laré (doctorante au CREAM)

Objectif de la session : Discuter des solutions financières pour l'accès à l'eau des plus pauvres, en ciblant les plus pauvres en termes (1) de solvabilité et (2) d'hétérogénéité.

Tour de table de présentation des intervenants et des projets :

1- Introduction par A. Laré

- **Qu'est-ce qu'être pauvre?**
 - Pauvreté monétaire : en termes de revenus. Mais elle ne suffit pas à définir la pauvreté.
 - Pauvreté par les besoins de base (théorie de l'économie du bien-être) : inclut les services et les moyens de productions. Pour être encore plus complet, il faut prendre en compte la notion de pauvreté par les actifs.
 - Pauvreté par les actifs : En Colombie, les actifs sont les outils permettant de développer une micro-activité économique (ex : machine à coudre, friteuse à empanadas ...)
- **Hétérogénéité des ménages :**
 - Contexte de l'étude
 - Segmentation de la population
- **Typologie des ménages :**
 - Très pauvres < pauvres < nantis < riches
 - En termes de consommation d'eau, on constate que ceux qui ne sont pas très pauvres ont plus facilement accès au réseau. Les plus pauvres consomment en moyennent 33L/pers/jour tandis que les plus riches en consomment 60.
- **Conséquence de cette hétérogénéité sur la solvabilité des ménages**
Cette hétérogénéité se répercute sur la solvabilité des ménages (les plus pauvres sont souvent non solvables).
- **Solutions financières**
Il faut explorer 3 axes :
 - Le coût du raccordement
 - Le coût des charges
 - La volatilité du revenu

2- Les stratégies pro-poor d' Empresas de Medellin

- **Empresas de Medellin :** entreprise publique Colombienne, vieille de 56 ans
 - Eau, assainissement, énergie, électricité

- 6,3 milliards de \$ de chiffre d'affaire par an
- 1,7 milliards d'actifs par an
- Multinational (en Amérique du Sud)
- **La ville de Medellin :**
 - Population : 2,3 Mds d'habitants
 - PNB : 3,8M\$
 - Taux de pauvreté : 38,5%
 - Pauvreté extrême : 8%
 - HDI : 80.36
 - 2 Medellin : Le cœur de la ville : très riche (la Suisse de la Colombie) et la seconde face beaucoup plus pauvre où se concentre la majorité de la population.
- **Problèmes rencontrés :**
 - Expression de la pauvreté :
 - Incapacité à se connecter
 - Incapacité à payer (une fois que les personnes sont connectées, il leur reste à payer)
 - « Poverty trap » (choc extérieur => les plus pauvres ne peuvent pas payer le service => ils se voient obligés de vendre leurs actifs => ils ont moins de revenus)
 - Déficit d'EPM
 - Agitation sociale (le problème n'est pas que financier mais aussi social).
 - Contexte
 - En termes de qualité de vie :
 - 2 Medellin ; dans la majorité de la ville, la population est pauvre.
 - En termes d'homicides (données 2009) : il y a des taux d'homicides élevés concentrés là où la population se trouve. L'agitation sociale est aussi importante à prendre en compte que la pauvreté.
 - « Ville formelle »
 - Bonnes conditions de vie (eau, électricité, assainissement, etc.)
 - 5 critères :
 - Niveau minimal de revenu (à noter : le revenu est fixe dans ces quartiers, ce qui donne la possibilité aux gens d'épargner, au contraire des quartiers informels où les personnes ont un revenu fluctuant qui les contraint à penser au jour le jour).
 - Capacité à épargner ;
 - Subventions assurant un équilibre financier entre riches et pauvres.
 - « Conditions de périphérie »
 - Géographiques (haut niveau de risque)
 - Economiques (revenus les plus bas)
 - Sociales (violence, pauvreté, peu de services de santé)
 - Légales (déconnexions, absences de services)
 - Culturelles (langue)
 - Deux modèles :
 - Comportement néoclassique des ménages : revenu = dépenses + économies
 - Vie réelle : dépenses > revenus => pas d'économies
 - Chaîne de causalité de la pauvreté :

- Dépenses : influencées par (1) logement ; (2) nourriture ; (3) santé ; (4) services essentiels (eau et assainissement entre autres) ; (5) éducation.
- Revenus : affectés par (1) le chômage ; (2) les biens (poêle ; machine à coudre sont privilégiés car ils permettent un revenu additionnel en vendant des empanadas et des vêtements/services de couture respectivement) ; (3) chocs extérieurs ; (4) composition des familles.

- **Solutions :**

Acteurs	Programmes	Commentaires/détails
Communauté et EPM	Crédit de longue durée à faible taux d'intérêt en zone péri-urbaine	Cette notion de crédit a dû être complétée par d'autres axes du programme car un crédit reste un crédit et la population n'avait souvent pas les moyens de le rembourser.
Municipalité de Medellin	Contrats pour améliorer les infrastructures urbaines	→ Les habitants de chaque communauté ont été engagés dans la réalisation des infrastructures, notamment du raccordement au réseau (ce qui leur a permis d'avoir des revenus pour rembourser leurs dettes) ; → Un volet formation de ces travailleurs a été également développé.
EPM	Niveau suffisant et sûr d'eau potable	Ce niveau minimal de 10 000 L/mois a été garanti par la municipalité.
	Financement	Refinancement de la consommation par EPM si un ménage ne peut pas payer sa facture pendant un ou deux mois (EPM paye pour lui pour éviter qu'il ne soit coupé du réseau).
	Programme de prépaiement	Idem.
	Carte de membre du groupe EPM	Leur permet d'acheter de biens spécifiques.

C'est la combinaison de ces différents axes qui permet de donner l'accès aux services de bases aux populations.

- **Résultats**
 - Population bénéficiaire : 407 464 personnes ;
 - Le programme vise encore 200 000 personnes à l'avenir.

3- Les approches de l'AFD pour financer l'accès à l'eau dans les bidonvilles

- **Contexte**

- Contraintes physiques (distance, topographie)
- Difficultés socio-économiques (pauvreté, santé, ...)
- Difficultés politiques (foncier)
- Mais on ne peut pas ignorer ces personnes qui vivent dans les bidonvilles pour autant

- **Quel niveau de service ?**

- Eau : connexion privée vs. Bornes fontaines
- Latrines publiques vs. Latrines privées

C'est une première question fondamentale

- **Qui fournit le service aux quartiers informels et bidonvilles ?**

Eau	Assainissement
– Les opérateurs du centre-ville qui étendent leurs services à la périphérie (Sénégal, Phnom Pen, Niger) – Les opérateurs privés de petite échelle (Maputo, Ouagadougou) – Les fournisseurs d'eau communautaires (Kinshasa)	– Assainissement basique : maçons, vidangeurs, ... – Traitement des boues : opérateurs du centre-ville

- **Coût du service ?**

- Eau : il comprend le coût de connexion et le coût du service, i.e. :
 - Connexion :
 - * Elargir les conditions d'accès
 - * Adopter de modalités de paiement
 - * Subventions
 - Service (tarifs)
 - * Tarification par blocs progressifs ;
 - * Réduire la partie fixe
 - * Adopter des modalités de paiement
 - * Prépaiement (Cf. Afrique du Sud où l'AFD a installé des compteurs à prépaiement – d'ailleurs critiqué par les populations des quartiers périphériques qui trouvaient injuste que les populations du centre-ville ne payent pas l'eau tandis qu'eux la payaient).
- Assainissement :
 - Coût des infrastructures (maçons, ...)
 - Coût des fosses de vidanges (fossoyeurs, ...)
 - Taxe des latrines publiques

- **Comment les bailleurs peuvent fournir un soutien financier ?**

- Soutien financier aux services d'eau
 - Soutien des opérateurs de services d'eau (opérateur public/privé)
 - * Prêts concessionnel Long Terme (LT)
 - * Prêts ciblés
 - * Ex. : Phnom Penh, Maroc
 - Opérateurs de petite échelle
 - * Assistance technique
 - * Accès à des prêts concessionnels
 - * Aide basée sur les résultats
 - * Ex. : Ouagadougou, Maputo, Cambodge
- Assainissement
 - Formation des maçons : subvention des matériaux pour réaliser les latrines
 - Financer des latrines publiques : via les ONG
 - Soutenir l'existence de réseaux de vidangeurs - Ex. : Niger, Mali, Burkina

Jusqu'ici, nous avons abordé le soutien financier du côté de l'offre. Nous allons maintenant voir le soutien financier du côté de la demande.

- **Soutien financier aux ménages**

Le soutien financier du côté de l'offre est le soutien aux ménages ; il passe principalement par la micro-finance.

4- Discussions avec le public

- **Faut-il accompagner ces solutions financières d'un processus de légalisation des bidonvilles ?**
L'entreprise de Medellin ne soutient les services que là où il n'y a pas de danger pour les populations de rester là où elles sont.
- **Commentaire sur l'expérience de Dakar (programme financé par la fondation Gates)**
Le but du programme était de favoriser l'accès à la population de la vidange mécanique à faible coût. Pour ce faire :
 - Réinventer les toilettes ;
 - Nouveau type de camion vidangeurs développé (séparation solide/liquide) ;
 - Accès aux crédits et aux banques pour ces populations (fonds de garantie pour les vidangeurs) ;
 - Traitement : focus sur la valorisation des déchets (créer une plus-value telle que le gaz, l'énergie, ... et la réinvestir pour les ménages)
- **Quel est l'objectif d'une étude socio-économique en amont ?**
Réaliser une étude socio-économique en amont est essentiel et nécessaire, car chaque bidonville a ses particularités.
- **Est-ce que l'AFD pratique les financements de type OBA ?**
L'OBA est effectivement un outil intéressant que l'AFD utilise au Mozambique, ou au Cambodge par exemple. Mais il faut bien garder en tête que c'est la combinaison des différents outils qui permet d'accompagner les acteurs.

- **Cas du Niger où l'AFD a épongé les dettes de l'Etat : est-ce toujours le cas ? Soutien au public ou au privé ? Quels critères de branchement au réseau l'AFD applique-t-elle ?**
 - Le cas du Niger est exceptionnel. En temps normal, l'AFD n'intervient que si l'Etat s'engage à payer ses factures.
 - En ce qui concerne le public et le privé, l'AFD s'engage avec le Niger pour répartir les rôles dans des contrats qui équilibrent les responsabilités.
 - Enfin, l'AFD n'applique pas de critères. Elle s'insère simplement dans les politiques nationales.
- **Question de la gestion des déchets solides à Bamako (Mali)**

Le problème de la gestion des déchets à Bamako vient entre autre de la complexité du cadre institutionnel au Mali. La solution viendra quand les montages financiers permettront aux communes de prendre en charge les ordures.
- **Question de la gestion des déchets solides plus généralement : pourquoi n'est-ce pas une priorité des bailleurs de fond ?**
 - En général, l'AFD finance l'Etat qui rétrocède ensuite aux collectivités locales.
 - Or l'Etat a ses priorités : l'eau, la croissance urbaine, l'assainissement, l'électricité. Les ordures arrivent à la fin...
 - Le rôle du bailleur est d'amener les collectivités/l'Etat à se préoccuper des ordures.