GRET
Professionnels du développement solidaire

4 mai 2015 - Ouagadougou

Le marketing de l'assainissement en pratique !

Atelier International Jeunes Professionnels
Marketing de l'assainissement en milieu urbain

S'engager, agir et innover pour un monde plus juste

GRET
Professionnels du développement solidaire

Les sanimarchés

Du marketing pour l'accès à l'assainissement

Définition

Qu'est ce qu'un Sanimarché?

- Un lieu de fabrication de latrines et d'accessoires d'hygiène à faibles coûts

- Un espace qui donne envie aux gens de s'équiper en latrines

- Une activité gérée par un privé qui investit, commercialise, transporte et installe des latrines pour tirer un profit de son investissement

Du Cambodge au Burkina

Une approche marketing pour des contextes variés

Etude de marché

- Essentiel pour connaitre le contexte d'intervention, l'offre et la demande présentes

Définition d'un positionnement

- La pierre angulaire de toute la stratégie marketing

Définition d'un mix marketing adapté

- Prix
- Produit
- Distribution
- Communication

Une mise en œuvre spécifique

Des positionnements différents pour des contextes variés

Les *Diotontolo* vendent des latrines sans odeur, solides et durables, pas chères

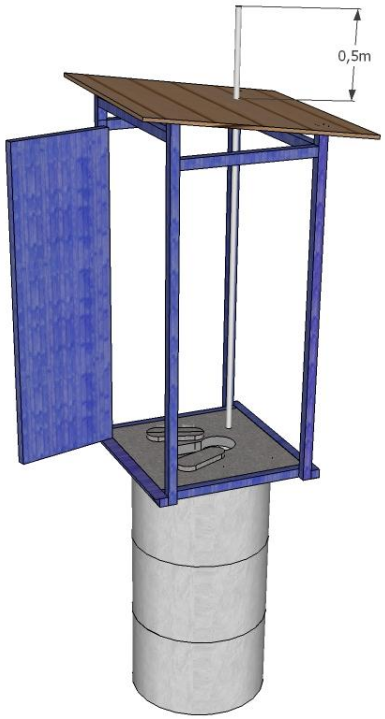
Les Soutoura vendent des latrines solides, qui résistent à l'hivernage et ne sont pas chères

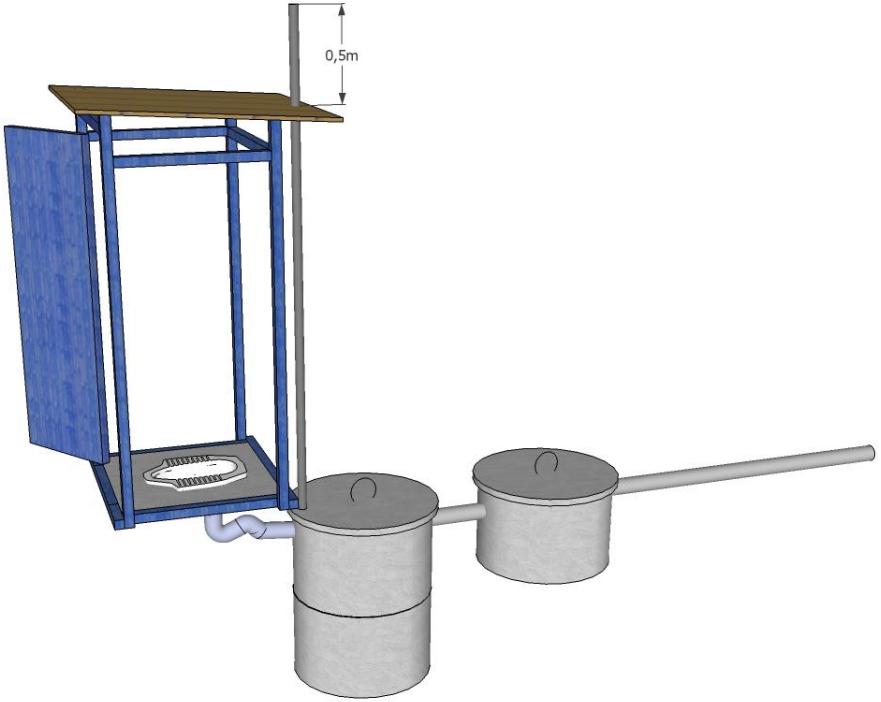
Acheter une latrine Y*ilmdé* est une **fierté** pour le chef de famille, parce qu'il assure la **santé** et la **sécurité** de sa **famille** de manière durable

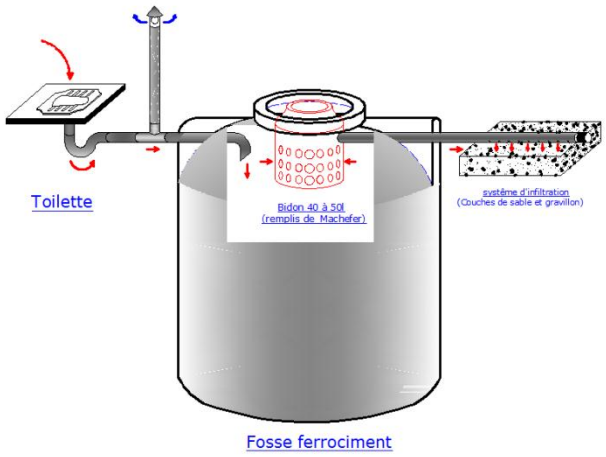
Produits et gammes des sanimarchés

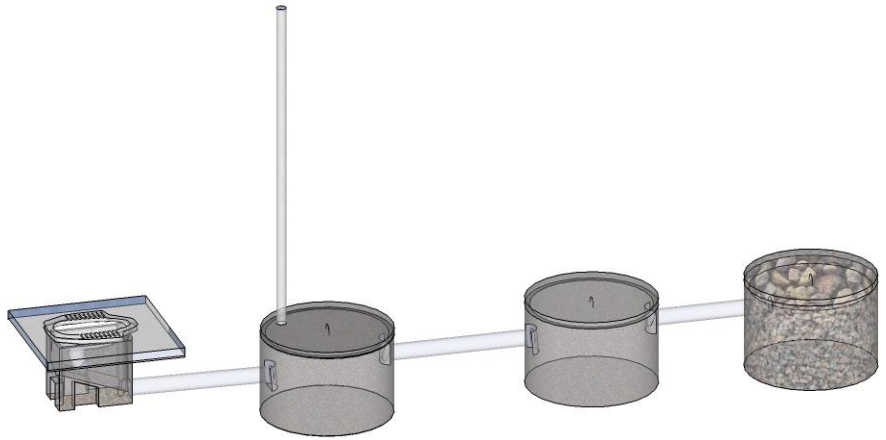
Une offre diversifié adaptée à la demande

La gamme du Diotontolo

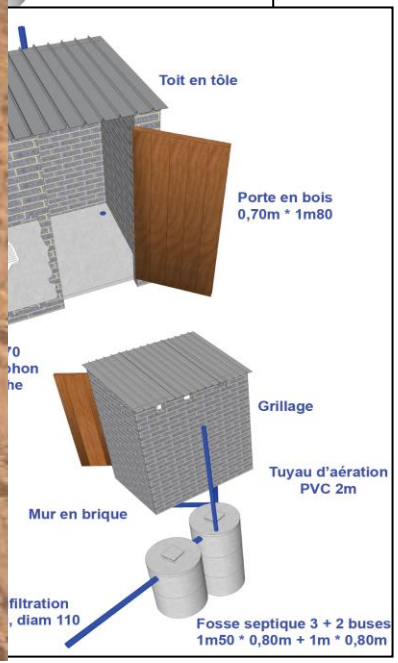








Et celle des Soutoura



GRET

Latrine Yilemdé : un produit, des options

GRET

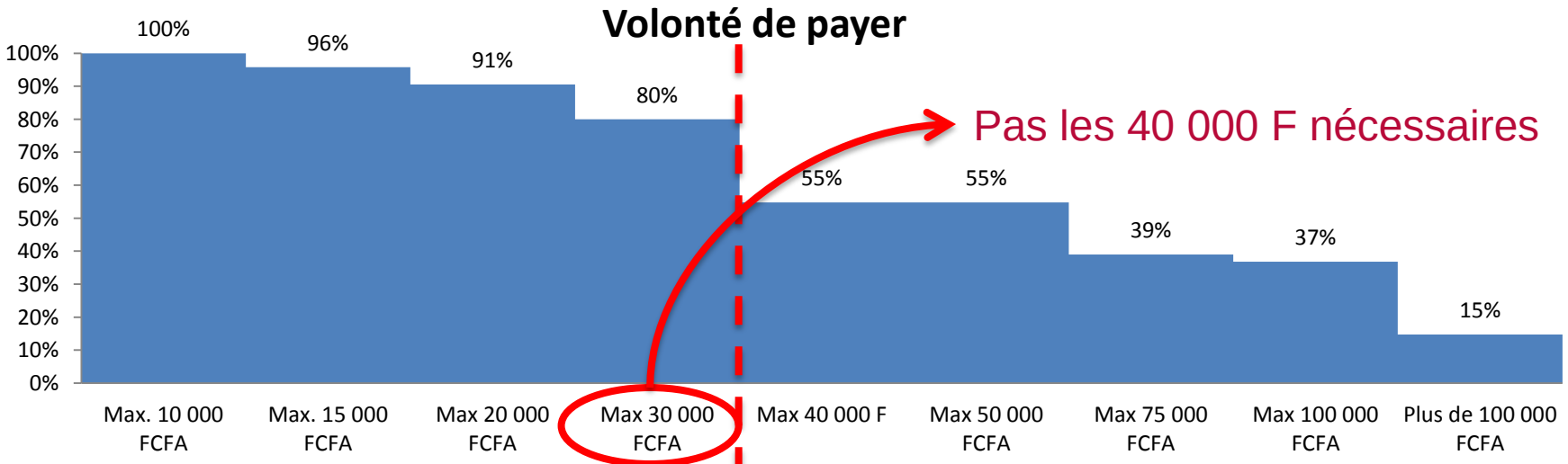
Le juste prix d'une latrine

Toujours trop cher !

Une subvention nécessaire dans le contexte africain

Modèles de latrines « Soutoura »	Prix proposés par le Sanimarché	Volonté à payer
1. Modèle toilette sèche	**65.000**	**40.000**
2. Modèle fosse simple	**75.000**	**50.000**
3. Modèle fosse septique	**80.000**	**60.000**
4. Modèle latrine-douche	**160.000**	**80.000**

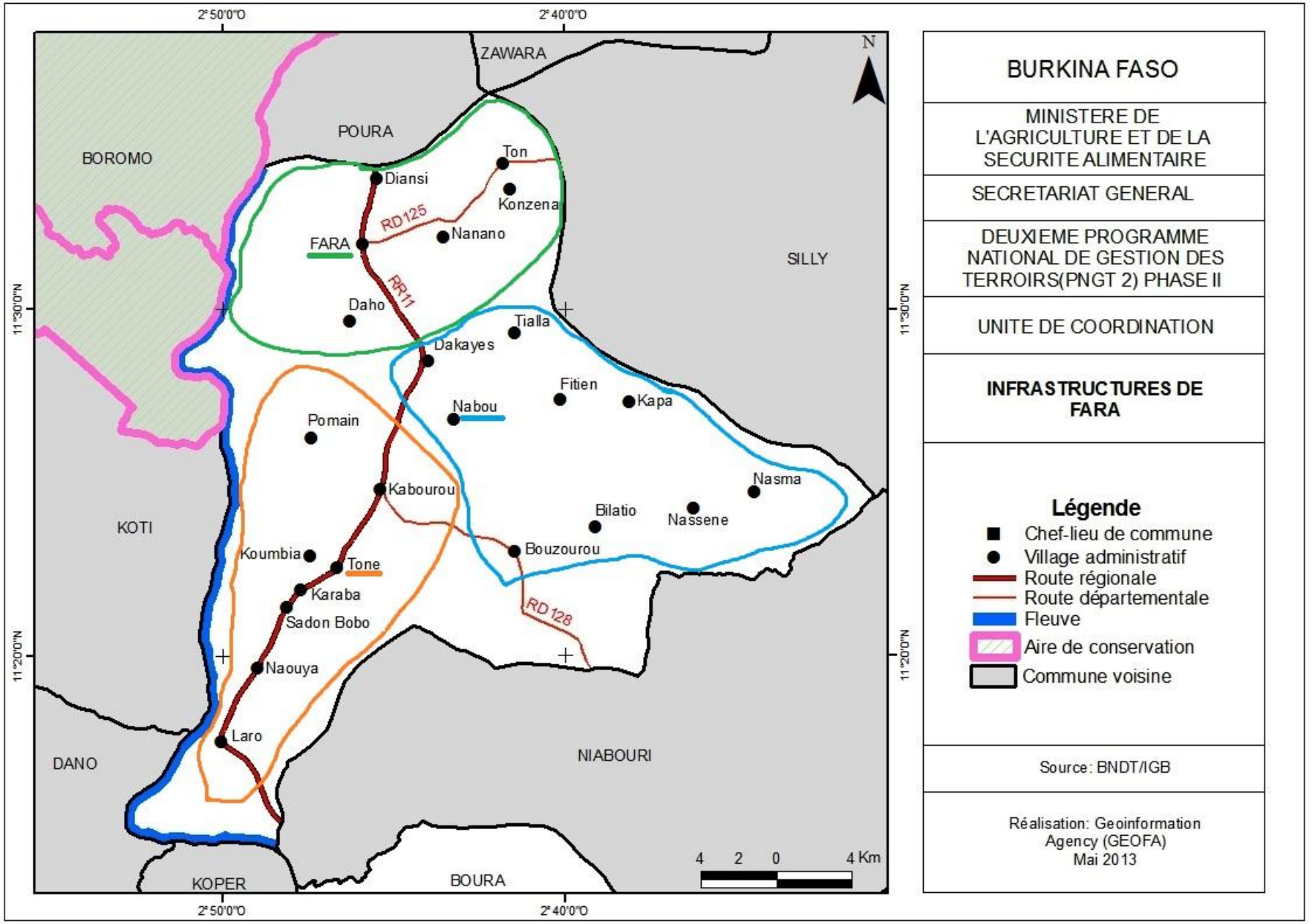
≠



L’organisation de la distribution

La boutique, point central

Zone de chalandise



Sanimarché et saniboutique

Communiquer sur les bons messages

Porte à porte, radio, TV,… pour les Ditontolo

GRET

Soutoura, pas par hasard

Le nom commercial et la mascotte

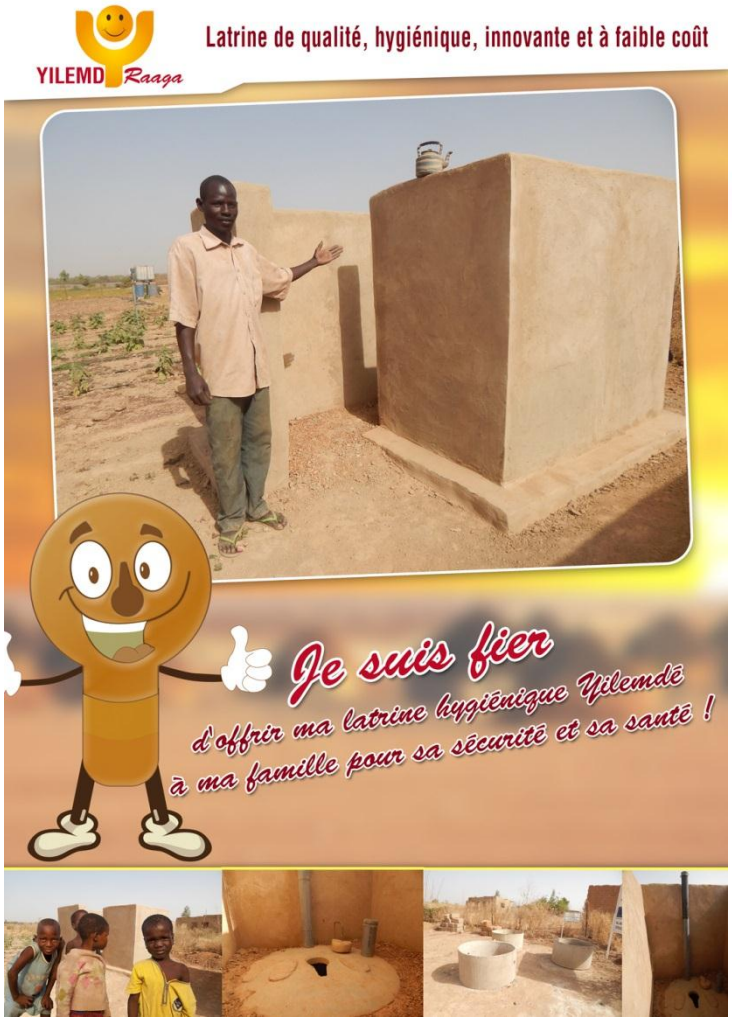
Le terme « Soutoura » est utilisé dans les trois principales langues locales et fait référence à une latrine.
Les messages : solidité et bas coût des latrines

Conception/realisation:APEC

GRET
Professionnels du développement solidaire

GRET

Yilemd-raaga



YILEMDE Raaga

GRET
Professionnels du développement solidaire

4 mai 2015 - Ouagadougou

Mais aussi la vidange !

Du marketing pour tous les services d'assainissement

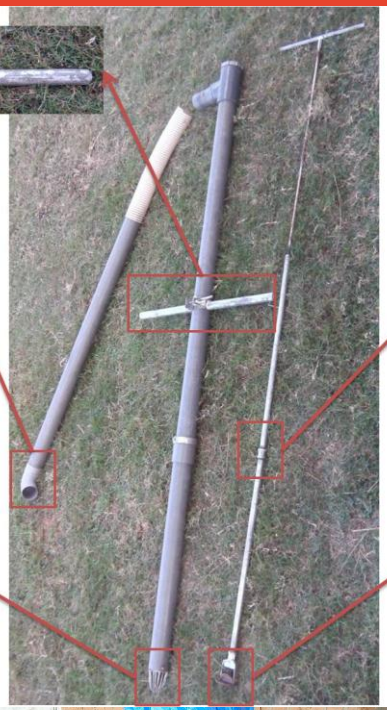
S'engager, agir et innover pour un monde plus juste

Le marketing pour un service

Repose pieds

Sortie des boues

Crépine

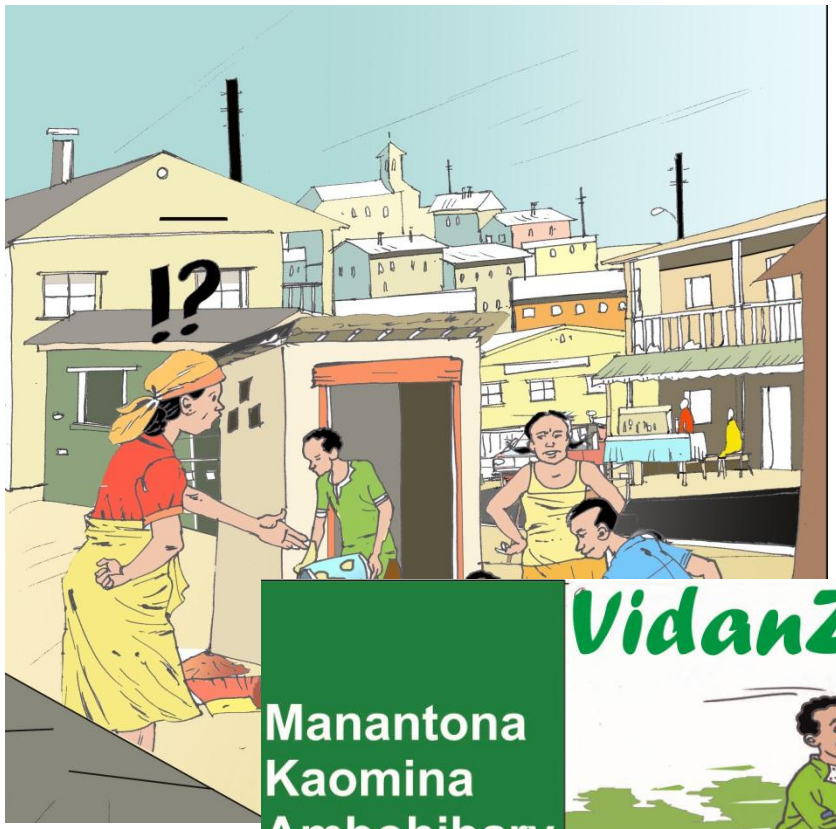


Jonction du piston

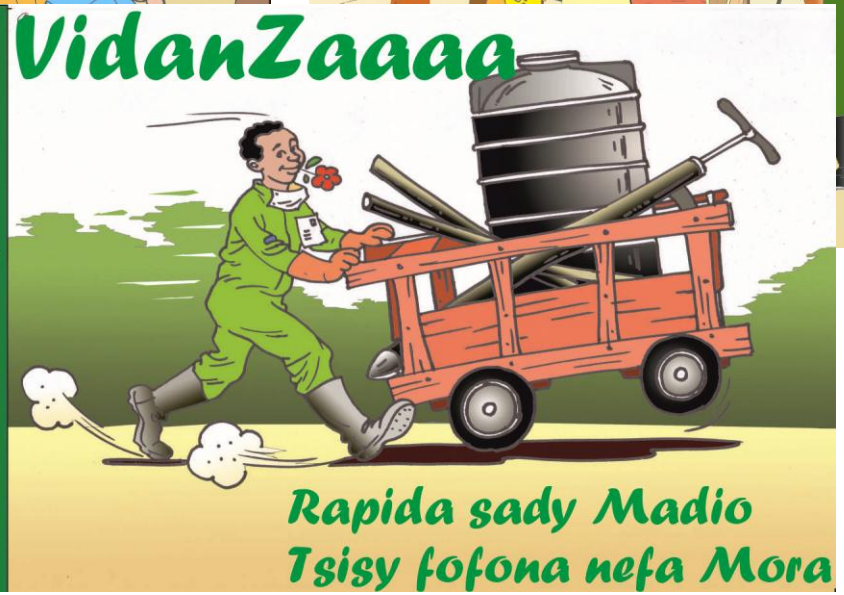
Clapet du p

GRET

Une vidange attractive



Manantona
Kaomina
Ambohibary



GRET
Professionnels du développement solidaire

Conclusion

Différents enseignements à travers de nombreuses expériences

Le marketing, pas si simple !

- Le marketing demande des compétences spécifiques
- Le suivi des services est indispensable
- Il n’existe pas de modèle universel
- Créer la demande ne veut pas dire que tout le monde peut payer
- La sensibilisation est l’alliée du marketing
- Le marketing est un outil adaptable à tous les services

GRET

Quelques recommandations

- Faire appel à des spécialistes du marketing
- Suivre les services de près au démarrage
- Le marketing répond à un contexte donné, l'étude de marché est l'étape incontournable
- Le marketing de dispense pas de subvention de l'assainissement
- Le marketing de dispense pas de subvention de l'assainissement
- N'oublions pas la vidange et le traitement !

Merci de votre attention

Des questions ?

GRET – Professionnels du développement solidaire
Moumouni Ouedraogo / ouadraogo-m.burkina@gret.org / Tél : +226 76 08 00 86
Marion Santi / santi@gret.org / Tél : +226 73 66 71 51