

**COMMENT OPTIMISER LA CONTRIBUTION
DES PETITS ENTREPRENEURS PRIVÉS POUR
AMÉLIORER L'ACCÈS À L'ASSAINISSEMENT
DANS LES VILLES DES PAYS EN
DÉVELOPPEMENT?**

Synthèse de l'atelier

OBJECTIFS DE L'ATELIER

- Qui sont les PEP ?
- Quel rôle leur donner pour l'accès aux services urbains ?
- Comment optimiser leurs contributions pour l'accès de tous aux services ?

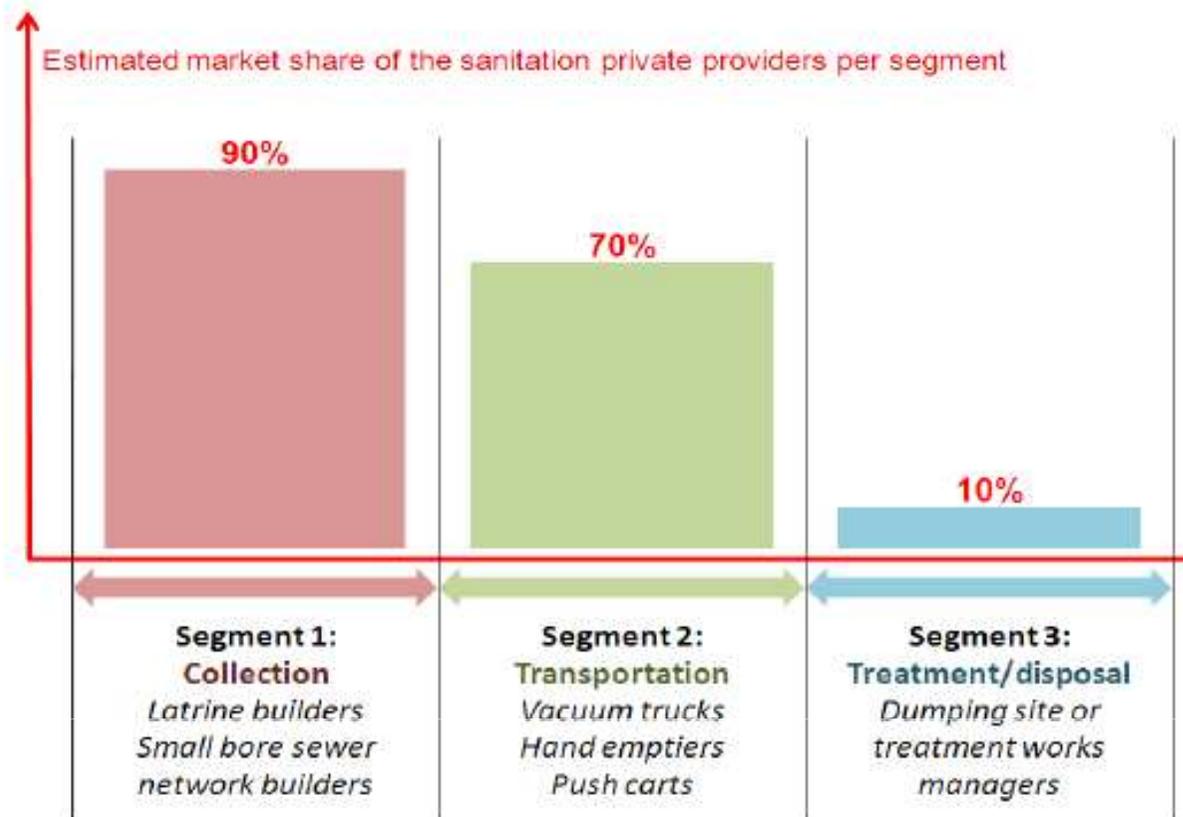
1. QUI SONT LES PEP

Des exemples particuliers lors de l'atelier (Ikuzo, gérant des latrines de Doutchi, vidangeur manuel Bandé, maçon Bancé)

- Informels/peu structurés mais aussi des exemples d'entreprises qui fonctionnent
- Illettrés mais avec des compétences spécifiques, renforcées sur le terrain

2. PLACE DES PEP DANS LE SECTEUR DE L'ASSAINISSEMENT

- Omniprésent dans le secteur
- Interviennent en occupant les niches ou en suppléant les défaillances du service public
- Interviennent dans toute la chaîne des valeurs de l'assainissement c'est à dire la construction des ouvrages, l'entretien, la collecte, le transport, le traitement et la commercialisation des sous-produits (voir schéma ci-après).



Quote-part estimative du marché détenue par les opérateurs privés de services d'assainissement par segment		
90 %	70 %	10 %
Segment 1 : Collecte Fabricants de latrine Constructeurs de réseau d'égout de petit diamètre	Segment 2 : Transport Camions aspirateurs Vidangeurs manuels Charrettes	Segment 3 : Traitement/Évacuation Gestionnaires de site de dépotage ou de traitement

3. LES DIFFICULTÉS/LES BESOINS ET LES PISTES D'INTERVENTIONS

Globalement/préalables :

- Politique sectorielle pour **l'ensemble de la filière**
- Changer notre façon de réfléchir à la question (« besoin de faire de la prospective ») : création de ressources humaines et de **professionnalisation** des entreprises (logique de développement sur le long terme)/avant de parler de stratégie de **mise en œuvre** (logique de programme sur le court terme)
- Voir également les **choix technologiques des ouvrages**> quel impact sur l'activité des PEP?
- Plus que les outils de régulation/accompagnement, c'est la **démarche d'implication des PEP** qui est importante –mise en réseau des acteurs

3. LES DIFFICULTÉS/LES BESOINS ET LES PISTES D'INTERVENTIONS

	Besoins	Solutions
Organisation	Reconnaissance	Avoir une meilleure connaissance sur ces acteurs Valoriser les métiers de l'assainissement (formation, qualification, évolution professionnelle)
	Formalisation	Importance d'instaurer un dialogue entre les PEP et avec les autres acteurs (autorités)
Economique	Rentabilité des activités	Développement de la demande via une approche commerciale Renforcement des PEP sur la gestion d'entreprise et le marketing <i>Débats :</i> <i>régulation des prix ?</i> <i>taxes pour les stations ?</i>
	Financement	Favoriser le dialogue avec les institutions bancaires (cf Waste à Nairobi) en alternative à l'aide publique traditionnelle
Technique	Intervention sur le bout de la chaîne	Stratégie intégrée de la gestion des boues de vidange (pour cela ne pas vouloir aller trop vite mais poser les bases de la GBV)
	Intervention dans le respect des normes de sécurité et de santé	Sensibilisation/Formation Partage d'expérience (suivre des entrepreneurs chevronnés) <i>Débat :</i> <i>vidangeurs manuels ? (suppression/amélioration des conditions de travail)</i>

4. PISTES POUR L'APRÈS ATELIER

1. Stratégie à développer pour faire mieux connaître les PEP et reconnaître leurs interventions
 - niveau international (Forum Mondial de l'eau) > rencontre PEP sur l'espace Bidonvilles de Projection
 - niveau régional (Afrique de l'Ouest) > diffusion des actes de l'atelier
 - niveau local > faciliter les échanges entre les PEP et les communes, directions régionales et autres professionnels de l'assainissement (formations, activités de réseau, etc.)
2. Formalisation et régulation des activités des PEP
 - Diffusion des expériences (exemple présenté sur le cas de Ouagadougou – capitalisation d'autres expériences) et plaidoyer
3. Renforcement des compétences entrepreneuriales des PEP (marketing, solutions de financement, gestion d'entreprises)
 - Modules de formations (CEMEAU, Sani Tsapta)
 - Manuel de formation pour PEP et étude de marché (Waste)
 - Capitalisation/projet pilote de Sani marché