



**Programme
pour l'eau et
l'assainissement**

Un partenariat international
pour aider les populations
défavorisées à avoir un accès
durable à des services d'eau
et d'assainissement améliorés

**Les opérateurs
indépendants de l'eau
potable et de
l'assainissement**

Région de l'Afrique de l'Ouest
et du Centre

Séverine Champetier
Jean Eudes Okoundé



LIBRARY IRC
PO Box 93190, 2509 AD THE HAGUE
Tel.: +31 70 30 580 50
Fax: +31 70 30 580 50

BARCODE:
LO: 18407
824 B9 C0 00



INSTITUT
DE LA BANQUE
MONDIALE



Deutsche Gesellschaft für Technische
Zusammenarbeit (GTZ) GmbH
pour le compte du
Ministère Fédéral Allemand
de la Coopération Economique
et du Développement

824-B9 C000-18407

Le poids des petits opérateurs privés dans la filière Eau potable

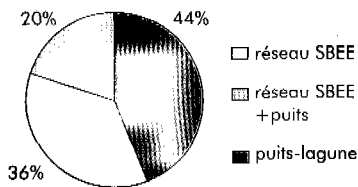
Inexistant dans la production d'eau ...



La Société Béninoise d'Electricité et d'Eau (SBEE) est la société d'Etat ayant le monopole de la production d'eau potable pour l'alimentation de Cotonou.

Cependant, 64% des 110 000 familles de Cotonou s'approvisionnent au puits et à la lagune, en complément de l'eau de la SBEE voire de façon exclusive lorsque les usagers sont trop éloignés du réseau.

Population desservie par type de source d'eau



... mais essentiel dans la distribution d'eau

A Cotonou, la SBEE alimente 35 000 abonnés par branchement privé. La distribution d'eau serait en fait principalement assurée par des abonnés-revendeurs (50 000 familles) et des pousse-pousses (3 000 familles).

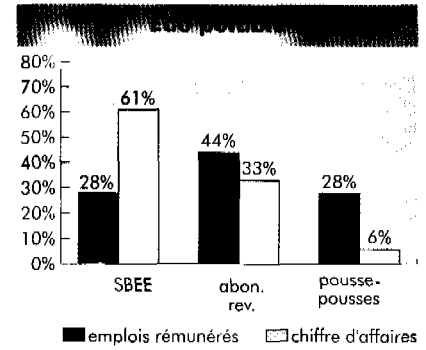
L'augmentation du nombre d'abonnés au réseau SBEE ne concerne que les quartiers lotis et recasés, ou tout

au moins proches du réseau existant. Les ménages démunis de Cotonou occupent surtout les zones insalubres non loties, desservies uniquement par les opérateurs privés.

Une faible part dans le chiffre d'affaires total du secteur mais de nombreux emplois

Le chiffre d'affaires global de la filière Eau potable serait de 4 200 000 000 FCFA. La SBEE en assure environ les 2/3 alors qu'elle ne dessert directement qu'un tiers des familles. A l'inverse, avec environ un tiers du chiffre d'affaires du secteur, les opérateurs privés desservent 2/3 des familles.

Les quelques 800 abonnés-



revendeurs d'eau et 500 pousse-pousses représentent plus de 72% des emplois rémunérés de la filière eau potable tandis que la SBEE emploie un quart du personnel du secteur. La vente d'eau est bien souvent une réponse au problème de chômage au niveau même de l'investisseur et de ses proches.



Le poids considérable des opérateurs privés dans la filière Assainissement

Dans la construction et l'entretien des installations sanitaires

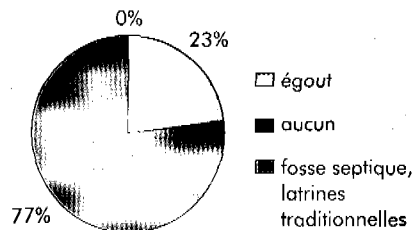


Cotonou ne dispose d'aucun système d'égouts et les caniveaux à ciel ouvert sont peu fonctionnels.

Pour la majorité des ménages, l'évacuation des eaux usées et la collecte des excréta se fait dans des dispositifs autonomes construits par des maçons spécialisés.

Parmi les 77% de la population ayant

type d'équipement



un dispositif de collecte, plus de la moitié ont recours à des vidangeurs, le reste déversant leurs boues à l'intérieur des concessions ou dans la nature. Ce sont principalement les opérateurs privés qui assurent la gestion des eaux vannes. Les services de la Voirie Urbaine de Cotonou ne couvrent que 10% du marché.

En terme de chiffre d'affaires et d'emplois

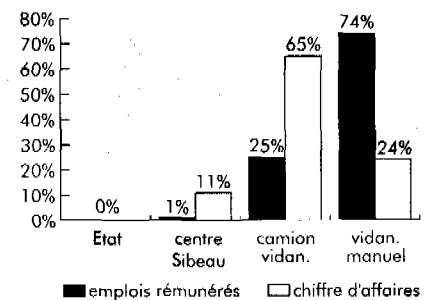
Avec un chiffre d'affaires de 400 millions de FCFA par an, l'activité des camions vidangeurs et de la station de

traitement SIBEAU ne touche en fait que 10 à 15% des familles.

La grande majorité des familles font appel à des vidangeurs manuels, dont le chiffre d'affaires ne dépasse pas 200 millions de FCFA, voire à la main d'œuvre familiale.

Les vidangeurs manuels représentent 3/4 des emplois rémunérés tandis que la partie « moderne » de la filière (camions vidangeurs et station de traitement) représentent un quart du personnel soit une centaine d'emplois.

Assainissement



DU SIMPLE ABONNE-REVENDEUR AU FONTAINIER « PROFESSIONNEL »

En l'absence de bornes-fontaines publiques, de nombreux abonnés à la SBEE assurent la revente d'eau au détail à partir d'un branchement privé. Aucun texte ne l'interdit. Certains ont réalisé des extensions de réseau et installé des bornes-fontaines plus ou moins loin de leur concession. Véritables petits entrepreneurs, ils considèrent la distribution d'eau comme un métier. Ils ont mobilisé des ressources internes (fonds propres et/ou épargne familiale) avec l'idée de rentabiliser rapidement un investissement de quelques centaines de milliers de FCFA (70 000 FCFA de raccordement et 1 000 FCFA par mètre de tuyau PVC posé).

Ainsi M. Detondji, soudeur de profession, habitant en zone lotie, a réalisé en 1992, 800 mètres de canalisations à partir de son raccordement, pour desservir, au-delà d'un bas-fonds, le quartier voisin, Vossa. Il a mobilisé 300 000 FCFA de fonds propres et 200 000 FCFA prêtés par des parents, investissement initial important rapidement amorti. Son chiffre d'affaires mensuel varie entre 35 et 224 000 FCFA selon la saison.

Mais aucun contrat ne lie ce type de gérants de bornes-fontaines à la SBEE, qui leur fait payer l'eau au tarif le plus élevé. Dans un contexte d'insécurité (risque d'expropriation et absence de contrat) et faute de qualification technique, ces entrepreneurs font le choix d'équipements minimaux ne répondant pas au critère de durabilité (casses, fuites) et à rentabiliser rapidement.

Une offre de service adaptée à la demande spécifique des populations non raccordées

Des opérateurs privés en relation directe avec leur clientèle

Opérateurs Eau potable	Types de services et zone d'intervention	Prix FCFA/m ³
Abonné revendeur	<ul style="list-style-type: none"> • vente d'eau au détail à partir d'un BP raccordé au réseau SBEE • fourniture d'eau potable de bonne qualité et en service continu (fût pour stocker l'eau) • aux abords des quartiers périphériques, dans les quartiers dépourvus de BF 	800
Gros abonné revendeur	<ul style="list-style-type: none"> • vente d'eau au détail à partir d'une BF au bout d'une extension privée tirée depuis un BP raccordé au réseau SBEE • fourniture d'eau potable de bonne qualité et en service continu (fût pour stocker l'eau) • prix variable selon l'importance de l'investissement (longueur du réseau installé), les risques encourus (fuites et vols d'eau) et l'intensité de la concurrence • dans les quartiers non desservis par le réseau 	de 700 à 1 000 (900 en moyenne)
Pousse-pousse	<ul style="list-style-type: none"> • livraison d'eau à domicile (par charrette) • fourniture d'eau potable en bidon de 20 l. • dans les quartiers non desservis par le réseau 	1 500

La desserte de voisinage assurée par nombre d'abonnés au réseau répond à la forte demande des ménages en *eau de qualité vendue au détail*.

Pour gagner et conserver leur clientèle, ces « fontainiers » proposent un *service continu* (eau stockée en fût pour limiter l'attente).

La *livraison à domicile* assurée par les pousse-pousses représente un gain de temps considérable pour les ménages les plus éloignés du réseau.

L'eau du puits à usage domestique vient en complément à cette eau potable vendue et livrée.



Opérateurs	Types de services et zone d'intervention	Prix en FCFA
Assainissement		
Fabricant de sièges WC	<ul style="list-style-type: none"> • vente de sièges de WC maçonnés en ciment 	14 à 25 000/ siège
Vidangeur manuel	<ul style="list-style-type: none"> • curage complet de latrines traditionnelles, fosses septiques et puisards, modèle adopté par les familles pauvres et à revenus moyens • enfouissement sur place des boues de vidange • prix variable selon clients, taille des fosses et modalités d'enfouissement des boues • dans tous les quartiers 	40 à 50 000/ vidange
Camion vidangeur	<ul style="list-style-type: none"> • vidange liquide de grandes fosses avec un gros volume d'effluents liquides, par camion spiro (citerne 6-12 m³) • évacuation des boues de vidange et traitement à la station SIBEAU • paiement au comptant par les usagers, prix fixe (imposé par l'USV) mais plus élevé pour les zones éloignées du centre de traitement ; paiement à crédit pour l'administration • dans les quartiers accessibles par voie carrossable 	27 500 à plus de 37 500/ vidange
Station SIBEAU	<ul style="list-style-type: none"> • traitement par lagunage des vidanges collectées par les camions 	3 500/ voyage

Les familles sollicitent surtout les vidangeurs manuels pour assurer le curage de leur fosse.

Les camions vidangeurs ne peuvent assurer qu'un nombre limité de vidanges à cause de la capacité réduite de traitement de la Station SIBEAU. Leur prestation est certes moins chère, mais doit être payée au comptant, et reste incomplète et inadaptée pour les petits modèles de fosses.

Pour gagner la clientèle, des camionneurs placent des panneaux publicitaires sous la responsabilité de kiosques, moyennant 1 000 à 1 500 FCFA.

DU MAÇON CONSTRUCTEUR DE LATRINES AU FABRIQUANT DE SIEGES WC, VERS UNE PLUS GRANDE SPECIALISATION ?

La construction de fosses est généralement intégrée dans le marché de la construction de la maison toute entière, réalisée par un maçon ou une entreprise de BTP.

Par contre, quelques entreprises artisanales se sont lancées sur le marché de la fabrication de sièges de WC, vendus 14 000 à 25 000 FCFA. C'est une activité en pleine expansion, qui ne nécessite pas un important investissement de départ mais plutôt un fonds de roulement conséquent pour acheter et stocker matériaux et accessoires nécessaires. Un artisan du quartier Agla réalise 5 à 10 millions de FCFA de chiffre d'affaires annuel. La demande dépasse sa capacité de production et l'amène à recruter de nouveaux apprentis. Cette activité rend compte d'une possible spécialisation dans le secteur de l'assainissement.

UNE STATION DE TRAITEMENT PAR LAGUNAGE, UNE SPECIFICITE DE COTONOU

La mobilisation des populations face aux déversements « sauvages » des boues de vidange par les services de la voirie et quelques camionneurs privés, a conduit à la recherche d'une solution durable. En 1994, un entrepreneur, M. Fidèle Tonon, a mobilisé une centaine de millions de FCFA auprès d'un investisseur pour la construction d'une station de traitement sur un terrain loué par l'Etat dans le cadre d'un bail emphytéotique.

Aujourd'hui, la station SIBEAU est fréquentée par l'ensemble des structures de vidange autorisées de la ville de Cotonou et de Porto-Novo (9 privées et 3 publiques) qui représente un parc de 21 camions.

Le choix d'un système de traitement par lagunage devait répondre aux spécificités des dispositifs d'assainissement de Cotonou (en majorité des fosses étanches à boues concentrées). Investissement et entretien à faible coût ... Ce choix technologique a apporté une première réponse au problème de traitement des eaux usées. Reste que la saturation de ce centre unique freine l'activité des camions vidangeurs.



Face à l'offre de service public

Un service de l'eau inadapté à la demande des populations défavorisées



L'alimentation en eau potable de Cotonou est assurée par la Société Béninoise d'Electricité et d'Eau (SBEE), société d'Etat qui a le monopole de la distribution d'eau dans les zones urbaines. Sous tutelle du Ministère des Mines, de l'Energie et de l'Hydraulique, elle effectue en régie installation, gestion et entretien des équipements. Seuls les travaux importants sont confiés à des entreprises sollicitées par appels d'offres.

Le réseau s'étend aux quartiers lotis uniquement, laissant en marge les populations des quartiers périurbains. Dans les zones desservies, la SBEE a abandonné les bornes-fontaines officielles mal gérées par les autorités locales, puis par les gérants privés. Or, le raccordement au réseau, même subventionné (18 000 FCFA au lieu de 70 000 FCFA pour un branchement normal) ne répond pas à la demande particulière des populations démunies qui préfèrent une vente d'eau au détail.



Ce service est assuré par des abonnés au réseau qui desservent leur voisinage à partir de leur branchement privé. Ces « fontainiers » non reconnus, qui réalisent parfois d'importants investissements (pose de canalisations et bornes-fontaines), sont affectés par le tarif à deux tranches pénalisant pour les gros consommateurs, et le paiement de 18% de TVA (soit 340 FCFA/m³).

Et un service d'assainissement ouvert aux opérateurs privés

L'assainissement est un secteur éclaté entre trois Ministères : Ministère de l'Environnement, de l'Habitat et de l'Urbanisme (MEHU), Ministère de la Santé, Ministère de l'Intérieur, de la Sécurité et de l'Administration Territoriale (MISAT). Depuis avril 95,

pour répondre à la demande croissante, un arrêté interministériel, portant réglementation des activités de collecte, d'évacuation, de traitement et d'élimination des matières de vidange, a ouvert le secteur aux structures privées.

Perspectives de développement de l'activité des opérateurs privés

Cotonou, une ville de plus d'un million d'habitants sur la lagune



Cotonou est bâtie sur un cordon littoral large de 4 à 6 km entre le lac Nokoué et l'Océan Atlantique. La relative perméabilité du sol (nappe affleurante) et les fortes pluies, favorisent les inondations. Près de 34% de l'espace urbain est situé en dessous du niveau d'eau.

La ville comprend aujourd'hui 1 100 000 habitants dont la plupart sont originaires de l'intérieur du pays.

Types de services et zone d'intervention de la SBEE

Vente d'eau dans les quartiers centraux

- par BP uniquement : abonnement, facturation bimestrielle, tarif à 2 tranches

Prix de vente FCFA/m³

Tarif à tranches au BP

- 138 (0-10 m³/mois)
- 290 (> 10 m³/mois)

20% de la population de Cotonou vit en dessous du seuil de pauvreté (117 400 FCFA en 94). Sa forte croissance démographique et la présence de nombreux plans d'eau ont donné lieu à une occupation extensive des zones inondables. En l'absence de réelle planification urbaine, la majorité de la population s'est installée de façon anarchique dans les zones non loties.

Des limites à dépasser

Le développement de l'activité des opérateurs privés est freinée par diverses contraintes :

- la non reconnaissance des abonnés-revendeurs d'eau par la SBEE conduit à l'application d'une politique tarifaire pénalisante. Le coût d'achat élevé de l'eau se répercute sur le prix

de vente aux usagers ;

- l'insécurité juridique dans les quartiers non lotis (risque d'expropriation) limite les investissements des revendeurs d'eau. Ils font des extensions de réseaux fragiles, à rentabiliser rapidement ;
- la non reconnaissance des vidangeurs manuels les oblige à une relative clandestinité ;
- des difficultés en gestion faute de suivi ;
- des choix technologiques initiaux pas toujours appropriés (centre SIBEAU

sous-dimensionné) et maîtrisés (manque de connaissance technique des fontainiers) ;

- le manque de ressources pour mettre les installations aux normes (fontainiers), acquérir ou renouveler des équipements (camions vidangeurs) ;
- les conditions de travail pénibles (pousse-pousses et vidangeurs manuels).

Malgré ces contraintes, les opérateurs privés témoignent d'un dynamisme particulier, d'un esprit entrepreneurial à l'échelle individuelle voire du groupe, qu'il paraît possible d'accompagner.

UNE NON-ORGANISATION DES REVENDEURS D'EAU ...

Les abonnés-revendeurs d'eau agissent tous dans l'informel. Mais l'importance des investissements de certains dans l'installation de bornes-fontaines laisse entrevoir un réel développement de l'activité. Reste à négocier avec la SBEE la réduction du prix de cession de l'eau. Une telle revendication appelle à se regrouper pour organiser la profession.

Le renouvellement de leurs installations sur la base des normes techniques recommandées est conditionné à leur reconnaissance officielle et à la sécurisation de leurs investissements dans les quartiers non lotis



