



## Mobiliser les entrepreneurs en assainissement

### Aider les entrepreneurs privés à fournir des services publics

Bruno Valfrey-Visser, Hydroconseil  
& David Schaub-Jones, BPD  
Septembre 2008

## 1. Pourquoi les entrepreneurs en assainissement méritent-ils qu'on s'attarde sur eux

Le défi que présente la fourniture d'un service d'assainissement aux communautés pauvres suscite de plus en plus d'intérêt à travers le monde. Une autre tendance consiste à explorer le rôle du secteur privé local dans la prestation de services d'eau et d'assainissement. L'assainissement sur site, une réalité pour la majorité des ménages urbains dans le monde en développement, rassemble ces deux fils rouges. En effet, si le rôle des entrepreneurs dans le secteur de l'eau attire peut-être plus d'attention, on peut arguer que le secteur de l'assainissement sur site compte une plus forte participation du secteur privé local que ne le fait le secteur de l'eau.

Les entrepreneurs ont un rôle prépondérant à jouer pour que les biens et services d'assainissement arrivent à ceux qui en ont le plus besoin. Pourtant, la communauté du développement ne semble pas trouver de consensus sur leur contribution ni la manière de la considérer. Il n'y a guère eu de recherche sur ce thème ; par conséquent, rares sont les recommandations sur la meilleure façon d'exploiter les activités entrepreneuriales existantes afin de développer davantage l'assainissement (avec de meilleurs résultats pour la santé publique, l'environnement et la dignité humaine). Pire encore, bien que la gamme d'activités entrepreneuriales dans le secteur de l'assainissement soit très large et extrêmement variée, elle est souvent « amalgamée » en une seule et même catégorie lorsqu'il s'agit de débattre des interventions en matière de développement.

*On peut arguer que le secteur de l'assainissement sur site compte une plus forte participation du secteur privé local que ne le fait le secteur de l'eau.*

Compte tenu du fait que le sujet semble connaître une popularité croissante (comme le montre toute recherche sur Google), il faut se demander si cela peut changer ?

S'appuyant sur les travaux que BPD (Building Partnerships for Development in Water and Sanitation) a réalisé sur les entrepreneurs du secteur de l'eau et sur les partenariats en assainissement, BPD souhaite vivement se pencher sur la façon de mieux faire pression sur les entrepreneurs pour qu'ils élargissent les services d'assainissement aux consommateurs pauvres. Dans la logique de son approche envers des partenariats impulsés par la demande, BPD a hâte de clarifier la contribution réelle de ces entrepreneurs et le contexte de leurs interventions, en mettant l'accent sur leur modèle d'entreprise et sur les possibilités de coopération entre les entrepreneurs et le secteur public.

Ce document d'information sur « les stratégies d'engagement pour les opérateurs indépendants de l'assainissement », préparé en conjonction avec le bureau d'études Hydroconseil, passe en revue l'expérience antérieure et les principaux enjeux soulevés.

L'une des difficultés que pose tout débat sur les entrepreneurs en assainissement réside dans le fait que les deux termes peuvent être difficiles à définir. Aux fins des discussions de la table ronde, nous adopterons les définitions suivantes :

**Assainissement** : la collecte, le stockage/traitement, le transport, le réemploi ou l'élimination des excréments d'une manière qui améliore ou préserve la santé et diminue les impacts adverses sur l'environnement.

**Entrepreneur** : une personne qui organise, gère et assume les risques liés à une affaire commerciale

## 2. Vers une typologie des entrepreneurs en assainissement

Les entrepreneurs en assainissement se divisent en deux groupes : ceux qui fournissent des services d'assainissement (p. ex. qui construisent des latrines, vidangent les fosses, etc.) et ceux qui fabriquent des biens et intrants d'assainissement (p. ex. qui fabriquent des toilettes en plastique, manufacturent du savon, etc.).

Hydroconseil a dressé un état des lieux détaillé des entrepreneurs qui fournissent des services d'assainissement (voir le résumé dans l'Encadré 1). À la différence du marché de l'eau, le marché des services d'assainissement est segmenté en un ensemble de sous-marchés, ayant chacun des caractéristiques variées, différents types de présence entrepreneuriale et différents liens avec le secteur public. Hydroconseil estime que les principaux marchés pour les entrepreneurs en assainissement se trouvent :

- dans la construction de latrines (et leur commercialisation, mais la plupart du temps les deux activités sont distinctes<sup>1</sup>) ;
- la gestion des toilettes publiques (le plus souvent en zone urbaine ou périurbaine) ;
- l'enlèvement et le transport des boues (vidangeurs manuels et camions aspirateurs) ;
- la gestion des usines de traitement ou des centres de dépotage des boues.

*Nous nous concentrerons sur les entrepreneurs qui fournissent des services d'assainissement.*

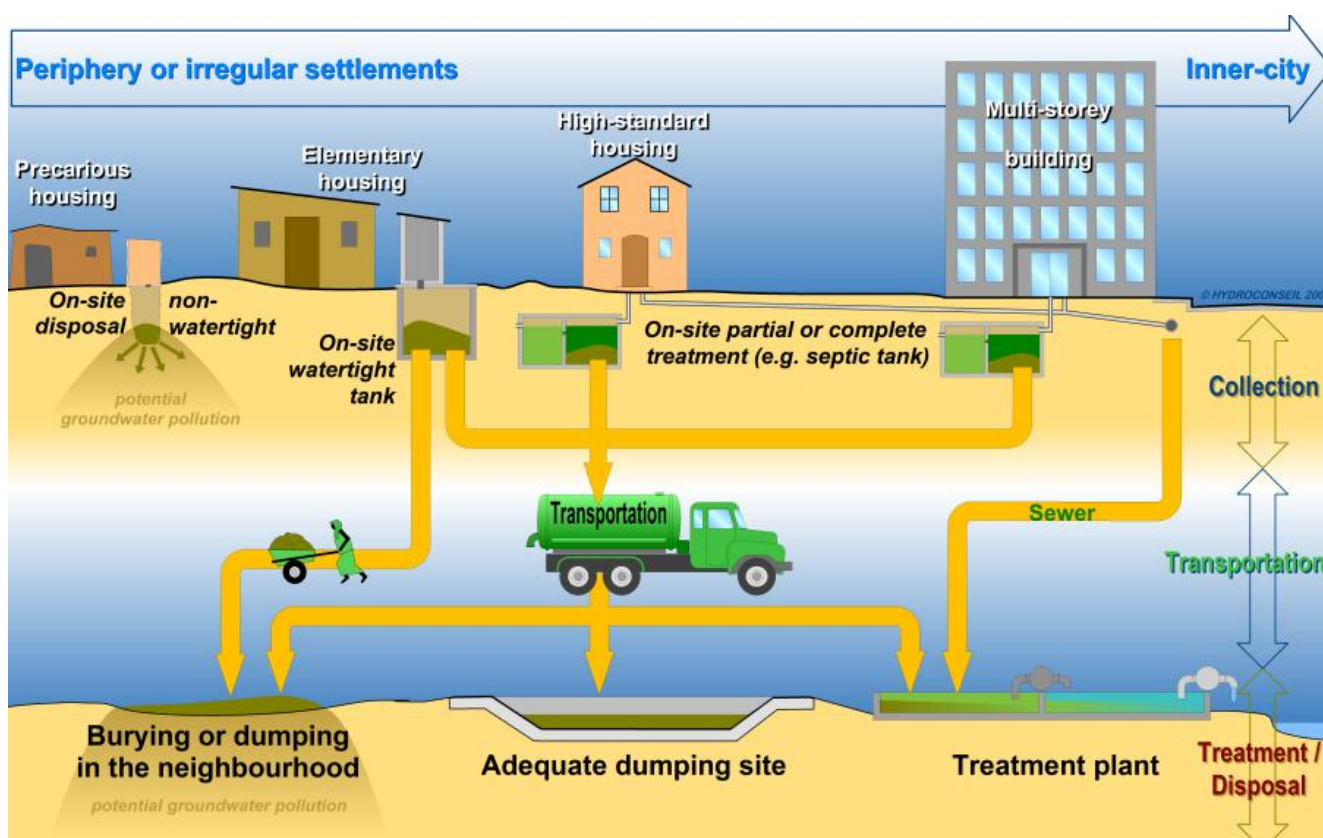
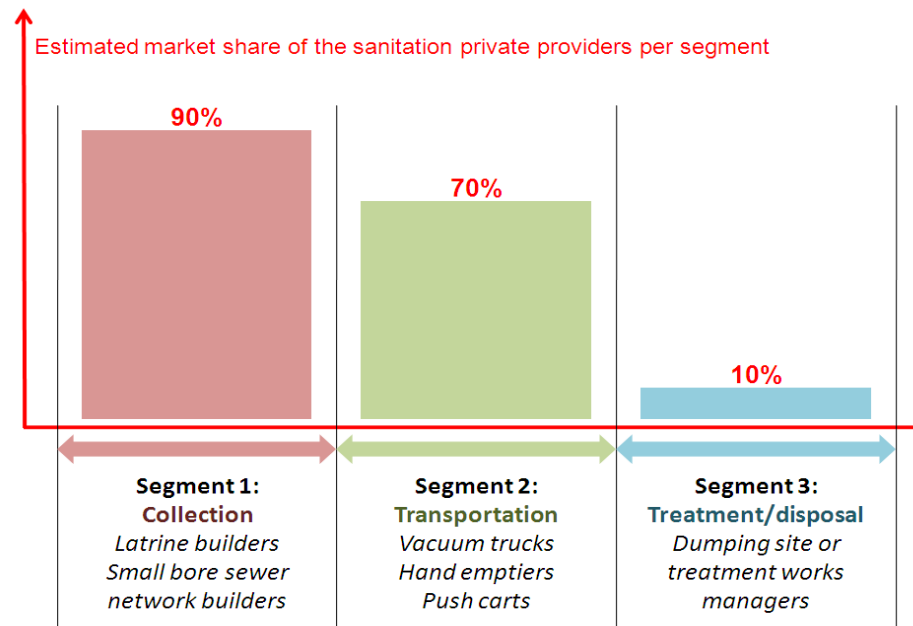


Figure 1 : L'assainissement sur site, schématisé en système (voir Annexe 1 pour les détails en français)

## Segmentation de la « chaîne d'assainissement »

Comme ces marchés sont très différents les uns des autres, il est utile de les distinguer. Ci-dessous nous suggérons leur disposition dans la chaîne d'assainissement « à trois segments » communément utilisée, comme illustré dans le schéma précédent. Nous suggérons également le poids respectif du secteur privé (informel) et des organes publics dans chaque segment.

Figure 2



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

En bref, les trois « segments » peuvent être décrits comme suit :

- **Le premier segment est lié à la construction des installations** – entreprise privée, pour des clients privés et, le plus souvent, sur des terres privées. Le rôle des pouvoirs publics sur ce marché est extrêmement limité (et sans doute, peu souhaitable). Lorsque ces installations sont collectives (p.ex. blocs sanitaires), les entrepreneurs peuvent aussi être impliqués dans leur gestion.
- **Le deuxième segment est associé aux transports des excréments/boues/matières fécales le plus loin possible du lieu de production.** Dans une large mesure, il s'agit d'une entreprise privée, mais qui a de fortes implications pour le bien public (p. ex. utilisation des routes, nuisance environnementale, etc.), ce qui justifie la réglementation des opérations des

vidangeurs par les pouvoirs publics. L'étude de cas de Dakar illustre ce point de façon plus détaillée.

- **Le troisième segment traite de l'enfouissement et/ou du traitement des boues extraites par les opérateurs du deuxième segment** ; le principal défi consiste à réduire l'impact de ces boues sur la santé et l'environnement. Il est extrêmement difficile d'attirer les opérateurs privés dans ce segment et l'intervention des pouvoirs publics est donc indispensable.

*L'intérêt du grand public justifie l'implication du secteur public dans ce qui, autrement, ne serait guère qu'une transaction privée entre des ménages et, généralement, des fournisseurs informels d'assainissement.*

### Encadré 1. Bref examen de la littérature existante : tour d'horizon

La littérature existante sur « l'assainissement » et les fournisseurs « indépendants » ou « petits opérateurs » a été passée en revue (un état des lieux détaillé peut être envoyé par e-mail sur demande). Cet examen a débuté par une recherche en ligne systématique, afin d'identifier les articles publiés les plus récents (L'Année internationale de l'assainissement a sensiblement augmenté le nombre de publications consacrées à l'assainissement en 2008). Malheureusement, les recherches de qualité sont relativement rares et, plus décevant encore, on n'a trouvé que peu de bonnes études de cas.

La documentation sur les fournisseurs d'assainissement et d'éducation à l'hygiène est beaucoup plus rare que celle sur les fournisseurs d'eau et les publications existantes (notamment sur le thème de la mobilisation des opérateurs privés) revêtent plutôt un caractère générique, n'apportant guère d'information sur les entrepreneurs eux-mêmes (notamment sur leur profil financier, à l'exception notable peut-être des études de Hydroconseil/MDP/pS-Eau sur les camions vidangeurs dans les capitales africaines, complétées plus récemment par une étude de cas de SANDEC/CREPA au Burkina Faso).

La plupart des publications sont généralement orientées sur le plaidoyer (expliquant, par exemple, pourquoi il est si important d'impliquer le secteur privé dans l'assainissement – voir SDC, 2004) ou – d'un point de vue radicalement différent – elles se penchent sur des « options technologiques appropriées » (lesquelles, vu le peu d'intérêt qu'elles soulèvent au sein du marché, ne sont peut-être pas aussi « appropriées » qu'on pourrait l'espérer – voir UN-Habitat, 2006).

La documentation sur les fournisseurs est encore plus clairsemée. WUP a publié des études de cas sur l'assainissement (Projet WUP N°5) qui fournissent des informations intéressantes sur les petits opérateurs (construction de latrines, gestion des toilettes publiques, services de vidange par camion), et mentionnent quelques cas d'associations professionnelles. Ces études sont assez anciennes (elles ont été publiées en 2001 mais les enquêtes remontent à 1999-2000). Toutefois, même s'il serait intéressant d'actualiser les enquêtes réalisées à la fin des années 90 sur ces opérateurs, il n'est peut-être pas nécessaire d'entreprendre plus de travail « de dissection » de ce genre sur les fournisseurs : leurs activités et leurs profils sont déjà documentés et il n'y a aucun signe que de nouveaux types de prestataires soient apparus dans les pays en développement. Ce constat justifie l'approche qui a été retenue pour cette note d'information – à savoir, se concentrer davantage sur les stratégies d'engagement des entrepreneurs plutôt que d'explorer en détail les activités dont ils se chargent.

*La multiplicité des relations impliquées dans la gestion de l'assainissement est impressionnante. Pourtant, la majorité ne voit qu'une faible implication directe des pouvoirs publics.*

### 3. Pourquoi mobiliser les entrepreneurs en assainissement ?

Comme l'illustre schématiquement la Figure 1, il est possible de visualiser l'assainissement sur site (la réalité qui confronte la plupart des citoyens des pays en développement) comme un système. Le système donne les meilleurs résultats lorsque les excréments humains sont stockés, enlevés puis traités de façon hygiénique et performante, pour que les résidus puissent être finalement restitués à l'environnement. Pourtant, dans beaucoup de communautés pauvres, ce système est défaillant et les effluents sont rejetés dans l'environnement d'une manière qui n'est ni hygiénique ni dans l'intérêt du grand public (pire encore, beaucoup de personnes vivent totalement « en marge » du système, sans le moindre accès à une forme quelconque de latrine).

#### **Justification de l'implication des pouvoirs publics, au-delà de la réglementation**

Cette défaillance justifie l'implication du secteur public dans un domaine qui, autrement, serait bien souvent une transaction privée entre le ménage et des fournisseurs d'assainissement, généralement informels. L'intervention des pouvoirs publics est très variée (il existe une pléthore d'organes publics impliqués de près ou de loin dans l'assainissement) et elle va d'un soutien et de subventions jusqu'au contrôle et à la réglementation. Toutefois, dans les communautés pauvres, la réglementation prévaut sur le soutien. Sachant qu'un système d'assainissement sur site qui fonctionne peut contribuer valablement à la santé publique et à la protection de l'environnement, on peut plaider de façon convaincante pour que les pouvoirs publics *soutiennent et réglementent*.<sup>2</sup> Comme des pourcentages élevés des différents sous-marchés (voir la Figure 2) sont occupés par des entrepreneurs en assainissement, cela suggère qu'il faut promouvoir une sorte « d'engagement » avec ces entrepreneurs.

#### **Un tableau complexe**

Pourtant, compte tenu de la nature déstructurée de certains sous-marchés de l'assainissement, l'engagement des entrepreneurs peut s'avérer fort compliqué. La multiplicité des relations en présence est impressionnante. Il existe un large éventail de fournisseurs d'installations et de services (depuis les maçons ou *fundis* qui construisent les latrines domestiques jusqu'aux entrepreneurs qui construisent et gèrent les blocs sanitaires, en passant par les vidangeurs manuels sans oublier les camions aspirateurs gérés par des opérateurs privés). Les clients de ces services sont aussi très variés (depuis les usagers à la demande des blocs sanitaires jusqu'aux propriétaires qui louent des logements, en passant par les femmes au foyer qui modernisent leur logement sans oublier les locataires qui vident la fosse d'une latrine partagée). L'essentiel de cette activité intervient souvent sans qu'il n'y ait guère d'implication de la part des pouvoirs publics. Pourtant, lorsqu'un système d'assainissement sur site marche bien, on constate que ces fournisseurs sont loin de travailler en vase clos. Les vidangeurs manuels de Kibera se servent des égouts pour

---

<sup>2</sup> Se contenter d'utiliser la réglementation comme un moyen de protéger le bien public, en imposant des conditions strictes sur les fournisseurs et des contrôles sur les ménages, a peu de chance d'obtenir l'effet souhaité. Cela augmentera les coûts et réduira la diversité des services à la disposition des ménages, en les détournant des services officiels pour privilégier les solutions d'entraide et le marché informel (avec les conséquences indésirables pour le bien public qui risquent d'en découler).



se débarrasser des boues. Les camions aspirateurs privés de Dar es Salaam acheminent les effluents jusqu'à la centrale publique de traitement.

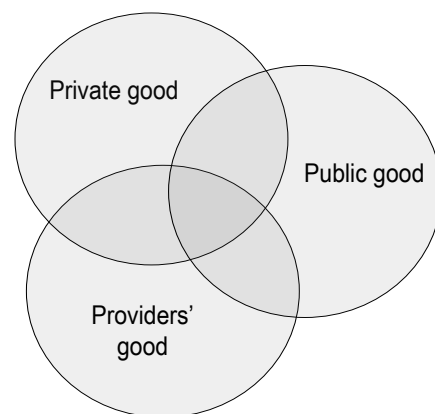
### Pour démêler tous ces fils rouges

Une façon de démêler ce maillage complexe est d'examiner tous ces liens sous un angle particulier. C'est ce que l'on fait en examinant les trois « biens d'assainissement » qui régissent les nombreuses interconnexions dans le domaine de l'assainissement (une approche introduite dans les travaux de BPD en 2006 sur les partenariats en assainissement).

### Le bien privé, le bien public et le bien du fournisseur

L'intérêt immédiat des ménages et des particuliers réside dans le *bien privé*. Pour l'assainissement sur site, il s'agit le plus souvent de l'usage d'une toilette propre, confortable et de préférence privée, qui ne sente pas mauvais et dont l'accès, la construction, l'utilisation et l'entretien soient abordables. Comme les toilettes urbaines se remplissent et ont besoin d'être vidées, la vidange des fosses est un service pour lequel les ménages du continent sont prêts à payer (à moins qu'ils puissent avoir recours à une « chasse d'eau »). Sans vidange, la latrine n'est ni propre ni confortable, si tant est qu'elle reste utilisable. Par conséquent, les ménages ont besoin d'accès et les latrines doivent être vidangées. Des recherches poussées ont montré que leurs motivations dans chaque cas n'ont bien souvent rien à voir avec la santé mais davantage avec le confort, la dignité et l'image sociale.

Private good = Bien privé    Public good = Bien public    Providers' good = Bien du fournisseur



*Pour réussir, un partenariat en assainissement exige de savoir trouver un juste milieu.*

La notion plus large de *bien public* comprend la protection de l'environnement et de la santé publique. La gestion et l'évacuation des déchets humains revêt ici une importance cruciale. Si les effluents sont évacués dans le voisinage ou déversés dans le champ d'à côté, ni l'environnement ni la santé publique n'y trouveront leur compte. En revanche, si les effluents sont transportés hors site et traités correctement, un service de vidange fonctionnel devient un maillon indispensable de la fourniture du bien public que constitue l'assainissement sur site.

Comme évoqué, les services d'assainissement sont assurés par tout un éventail de prestataires de services, à la fois manuels et mécaniques. Pour ces prestataires de services, le *bien du fournisseur* est une considération de première importance : le besoin d'être financièrement, politiquement et socialement viable. Financièrement, cela signifie que le paiement de leurs services doit faire plus que couvrir leurs coûts, qu'il provienne directement des usagers ou de subventions prélevées sur les deniers publics. Politiquement, ils ont besoin d'être acceptés dans le système et socialement, ils ont besoin d'être embrassés par les communautés (à noter que tout cela s'applique tout autant aux prestataires privés que publics).

*Beaucoup d'entrepreneurs seraient-ils dans le secteur informel en raison des coûts élevés qu'il faut déboursier pour être un entrepreneur « formel » en assainissement?*

### **Payer pour le bien public**

Le bien du fournisseur est une considération clé (mais bien souvent très vite écartée). De toute évidence, au fil du temps, tout prestataire (qu'il soit public ou privé) a besoin de couvrir les coûts de ses travaux. Pourtant, il est rare que les ménages urbains donnent priorité à l'assainissement – par conséquent, ils peuvent être disposés à payer pour que des latrines soient creusées et des fosses vidangées, mais seulement dans la mesure où leurs besoins immédiats sont satisfaits (le bien privé).

Or, il n'est pas rare que le prix total du service formel, qui comprend les coûts souvent onéreux de transport et de traitement des effluents, soit supérieur à ce que les communautés sont disposées ou en mesure de payer pour elles-mêmes. Dans ce cas, les ménages reviennent à des fournisseurs de service informels (qui se débarrassent des effluents sur des sites sauvages et parmi lesquels peuvent figurer des fournisseurs formels qui travaillent au noir) ou des vidangeurs informels. Cette réticence à « sur-investir » dans l'assainissement (tout au moins à leurs yeux) peut également nuire à la qualité des latrines qu'ils construisent (ou qu'ils font construire). Donc, les pouvoirs publics (ou les bailleurs de fonds) ont sans doute intérêt à financer le bien public sur les deniers publics. Le problème réside dans la détermination des aspects de l'assainissement auxquels il ne faut rien changer (ceux dont les transactions portent exclusivement sur le bien privé) et ceux qui nécessitent une intervention (et vraisemblablement une subvention) pour assurer le bien d'un plus vaste public.



Un ouvrier répare une fosse septique dans un établissement informel de Kampala, en Ouganda.  
Photo © Hydroconseil

## Trois objectifs principaux pour une mobilisation du public

### 1) Encourager plus de transactions en assainissement

Un exemple de *transaction en assainissement* serait le cas d'un propriétaire qui emploie un maçon local pour construire une latrine pour ses locataires ou bien des locataires qui font appel un vidangeur manuel pour vider leur latrine. Bon nombre de ces transactions relèvent du marché informel. Elles sont tout à fait méritantes ; à moins que ces relations ne compromettent le bien public, il convient de les laisser suivre leurs cours sans s'en mêler.<sup>3</sup> Néanmoins, beaucoup de personnes demeurent simplement en marge du système et utilisent des toilettes volantes ou reviennent à la défécation en plein air lorsque leur latrine est pleine.

Par conséquent, le premier objectif pour une mobilisation du public est de créer plus de transactions d'assainissement, en attirant davantage de personnes dans le « système ». Il existe de nombreux moyens d'y parvenir, p. ex. la formation de fournisseurs d'assainissement, en les aidant à médiatiser leurs services et à monter des actions d'éducation et de sensibilisation qui stimulent la demande du public. Le projet USIT au Lesotho illustre bien comment il est possible d'habiller cette offre (un bref dossier d'information peut être obtenu sur demande).

### 2) Canaliser la demande existante et éliminer les goulots d'étranglement

Imaginez combien de temps il faut pour remplir la fosse d'une latrine urbaine – disons de six mois à plusieurs années. Comparez ce délai au temps qu'il faut pour remplir une poubelle de déchets solides. Pour ceux qui vident les latrines, c'est un véritable problème – les vidangeurs, qu'ils soient manuels ou mécaniques, peuvent rarement faire du porte à porte pour vidanger chaque latrine comme ils le feraient avec des poubelles. Chaque « mission » est discrète et bien souvent dans un différent point du quartier, voire même un différent coin de la ville. Cela augmente les coûts de transport et le coût total de la vidange. On retrouve des défis de ce genre à d'autres stades de la chaîne de l'assainissement.

Un second objectif consiste donc à canaliser la demande existante en assainissement afin de rendre le modèle d'entreprise plus performant. Des interventions, portant par exemple sur la conception des fosses, ou comme intermédiaire auprès des ménages, peuvent réduire le coût global de la fourniture d'un service d'assainissement. Une intervention peut aussi résoudre les engorgements superflus (p. ex. des arrêtés contradictoires ou une interdiction frappant le déversement de déchets dans les égouts « publics »).

### 3) Transformer les transactions d'assainissement pour le bien public

S'il est vrai que le secteur public devrait se montrer prudent dans sa façon d'intervenir sur les marchés privés, il existe des arguments convaincants pour exploiter les relations existantes dans l'intérêt du bien public. Ainsi, le gouvernement peut aider les maçons à fournir une éducation rudimentaire à l'hygiène parallèlement à leurs travaux de construction (ce qui, par ricochet, peut contribuer à stimuler la demande d'intervention du maçon). Les autorités peuvent aussi

*Combien y a-t-il d'exemples convaincants de personnes de l'extérieur qui aident les entrepreneurs à réaliser des économies d'échelle – dans le secteur de l'assainissement ou dans d'autres ?*

<sup>3</sup> Un autre type d'argument, qu'il convient d'évoquer, est que l'engagement des marchés informels risque de saper une bonne partie de leur dynamisme. La politique du « laisser faire » mérite certainement d'être abordée lorsqu'il s'agit de défendre la cause de l'engagement.



influencer l'activité même des prestataires, par exemple en décourageant le déversement des effluents sur des sites sauvages.

Dans les deux cas, cette approche vise à changer la relation existante entre l'entrepreneur et son client de manière à ce que l'assainissement veuille non seulement dire dignité et confort pour les ménages mais aussi qu'il se solde par des avantages en termes de santé et de bénéfices environnementaux. Si la réglementation a certes un rôle à jouer, elle donne généralement de meilleurs résultats lorsqu'elle est associée à des incitations en faveur du changement – là encore, le lecteur trouvera un exemple dans les opérations d'USIT à Maseru (voir aussi [www.bpdws.org/web/w/wwww\\_41\\_en.aspx](http://www.bpdws.org/web/w/wwww_41_en.aspx) pour en savoir plus).

## 4. Tirer des enseignements des autres secteurs

Comme le montre la comparaison qui précède entre assainissement et déchets solides, lorsqu'on parle des prestataires indépendants, les enjeux (et les défis) du secteur de l'assainissement sont très différents de ceux du secteur de l'eau (et des déchets solides). Cela présente d'importantes implications quant aux stratégies d'engagement. On peut citer quatre différences clés :

1. Dans le secteur des approvisionnements en eau, la compagnie des eaux et les opérateurs indépendants utilisent plus ou moins la même technologie (réseau d'eau courante), mais à une échelle différente. En revanche, dans le secteur de l'assainissement, la compagnie de service public et les opérateurs indépendants interviennent le plus souvent sur différents segments de la chaîne d'assainissement ; les fournisseurs indépendants sont particulièrement actifs dans le domaine de l'assainissement sur site, alors que la compagnie de service public (considérée comme « l'opérateur dominant » dans les travaux liés aux approvisionnements en eau), là où elle intervient, a tendance à se concentrer sur l'assainissement collectif (à savoir les égouts), y compris la gestion des sites de dépotage/traitement. Les conséquences font que, dans le secteur de l'assainissement, **les fournisseurs indépendants ne sont pas vraiment en concurrence avec un « opérateur dominant »**, sauf dans certains cas (rares) au sein du deuxième segment de la chaîne (p. ex. les camions vidangeurs).

2. La structure du marché des services d'assainissement est dictée par la principale source de financement, qui provient principalement des usagers eux-mêmes, à la différence du secteur de l'eau, où une grande majorité des investissements provient toujours des deniers publics/de l'APD (tout au moins dans les pays où les fournisseurs indépendants sont bien développés). **En conséquence, les fournisseurs indépendants ont une part de marché écrasante dans les deux premiers segments de la chaîne de l'assainissement**, où le secteur public et les opérateurs dominants sont absents et où l'essentiel du financement provient directement des usagers (de sorte qu'ils ont des comptes à rendre directement aux ménages).

3. Un réseau d'approvisionnement en eau, même s'il utilise une technologie à faible coût, est un investissement enterré. Bien au contraire, les camions aspirateurs peuvent facilement être recyclés vers d'autres activités économiques.

**L'assainissement est donc davantage perçu comme une activité commerciale normale (et parfois temporaire) et non comme un « service public » qui n'observe pas de règles strictes du marché.** Par conséquent, il y a moins de choses susceptibles d'inciter les opérateurs d'assainissement indépendants à formaliser et à s'engager

*Est-ce que cette « non-concurrence » présente une occasion cruciale pour le secteur de l'assainissement (tout au moins par rapport aux tensions qui gravitent autour du soutien des petits opérateurs d'eau)?*

auprès des autorités nationales et locales que dans le secteur des approvisionnements en eau, où les opérateurs ont sans doute beaucoup à gagner et fort peu à perdre d'un tel engagement. Cela constitue un défi évident pour convaincre les opérateurs à prendre part à cette « mobilisation ».

4. Une dernière différence entre les deux secteurs réside sans doute dans le fait qu'il y a **moins de débat sur la structure du marché et ses implications « idéologiques » dans le secteur de l'assainissement**. Le solide mouvement à l'encontre de la participation du secteur privé dans le secteur de l'eau n'a pas vraiment d'équivalent dans le secteur de l'assainissement, où la participation du secteur privé est même encouragée (tout comme elle l'est dans le domaine des déchets solides). Le fait que l'assainissement soit souvent perçu comme une responsabilité du ménage sur laquelle le « ménage se prononce » est bien évidemment un facteur important. Les attitudes culturelles vis-à-vis de l'eau et de l'assainissement constituent un autre élément. De surcroît, beaucoup de fournisseurs d'assainissement (tout au moins, les très petits) sont des organisations communautaires ou des groupes d'ouvriers auto-organisés qui ont moins de poids que le secteur public syndiqué qui prévaut dans le secteur de l'eau.

Ces différences ne signifient pas pour autant qu'il est plus difficile de travailler avec des entrepreneurs indépendants dans le secteur de l'assainissement que dans le secteur de l'eau. Heureusement, nous avons des exemples concrets (p. ex. Accra ou Kibera à Nairobi, où il existe des projets très intéressants qui font intervenir des prestataires indépendants, comme c'est le cas avec le projet sur les toilettes publiques en Inde). Toutefois, ces disparités suggèrent que nous avons probablement besoin d'autres moteurs et d'autres arguments pour mobiliser les opérateurs indépendants d'assainissement – ou tout au moins, de moteurs différents de ceux du secteur de l'eau. La dynamique de toute mobilisation sera sans doute aussi très différente – comme l'a montré la section sur les trois biens de l'assainissement.

## 5. Ajuster notre raisonnement aux sous-marchés de l'assainissement

Nous avons esquissé trois des raisons principales pour lesquelles le secteur public devrait chercher à s'engager activement auprès des entrepreneurs et de leurs opérations. Pourtant, comme nous l'avons noté à plusieurs reprises, il existe un vaste éventail de prestataires, ayant chacun des façons de travailler très différentes. Pour concrétiser toute discussion sur les stratégies d'engagement, il est bon de les explorer plus en détail.

### *Le segment en amont – la collecte et l'évacuation des excréments*

#### **Assainissement sur site – Constructeurs de latrines**

Pour les deux tiers des ménages urbains – et une écrasante majorité des ménages ruraux – l'assainissement sur site restera pendant longtemps la seule façon d'accéder à l'assainissement. La construction de latrines est un secteur dynamique dans les zones urbaines, les villes de moyenne taille et – dans une moindre mesure – les zones rurales. La concurrence est, semble-t-il, très vive dans ce segment du marché et, puisque les clients peuvent s'adresser à n'importe quel fournisseur, on peut

*Il n'est pas plus difficile de travailler avec des entrepreneurs du secteur de l'assainissement que ceux du secteur de l'eau – les dynamiques et les moteurs de mobilisation sont vraisemblablement très différents.*

*Pour les deux tiers des ménages urbains – et une écrasante majorité des ménages ruraux – l'assainissement sur site restera longtemps la seule façon d'accéder à l'assainissement.*

*Il existe un effort intéressant pour tenter d'améliorer la pratique à Dar es Salaam, avec l'aide de LSHTM et WaterAid – nous en saurons peut-être davantage à ce sujet lors de la table ronde.*

raisonnablement estimer que les prix sont maîtrisés (même s'il est très difficile d'obtenir des données concrètes à ce sujet).<sup>4</sup>

Le plus grand problème pour les personnes de l'extérieur concernant la construction de latrines consiste à savoir comment utiliser les fonds publics pour soutenir quelque chose qui est directement lié à la sphère privée et à l'intérêt privé (*bien privé*). Les opérateurs indépendants peuvent facilement s'occuper du bien privé et ils s'en chargeront tant qu'il y aura une demande pour de meilleurs services. Reste à savoir qui va s'occuper de l'intérêt public (*bien public*) et veiller à ce que l'accès à l'assainissement soit aussi « universel » que possible. Nombre d'orientations peuvent être explorées concernant le soutien aux entreprises de construction de latrines et pour faire en sorte que les plus pauvres puissent bénéficier des services offerts par les opérateurs indépendants.

Parmi les questions qui sont fréquemment débattues à propos de ce sous-marché figurent les normes techniques (comment améliorer la qualité des produits du marché au moindre coût possible ? comment apporter aux fournisseurs un soutien technique et/ou commercial ?) ; le financement (quelle est la meilleure façon d'injecter des deniers publics dans la chaîne d'approvisionnements – par les clients eux-mêmes, par les constructeurs de latrines, au moyen de fonds novateurs comme l'OBA, etc.). Le lien entre les fournisseurs et l'entité publique pourrait aussi être étudié de manière plus approfondie, en s'appuyant sur l'expérience de la PSAO (Ouagadougou, Burkina Faso), l'un des programmes d'appui à la construction de latrines les plus réussis et les plus durables mis sur pied jusqu'ici – ou sur l'expérience de la PAQPUD à Dakar.

## ***Le segment intermédiaire – transport des excréments/boues fécales***

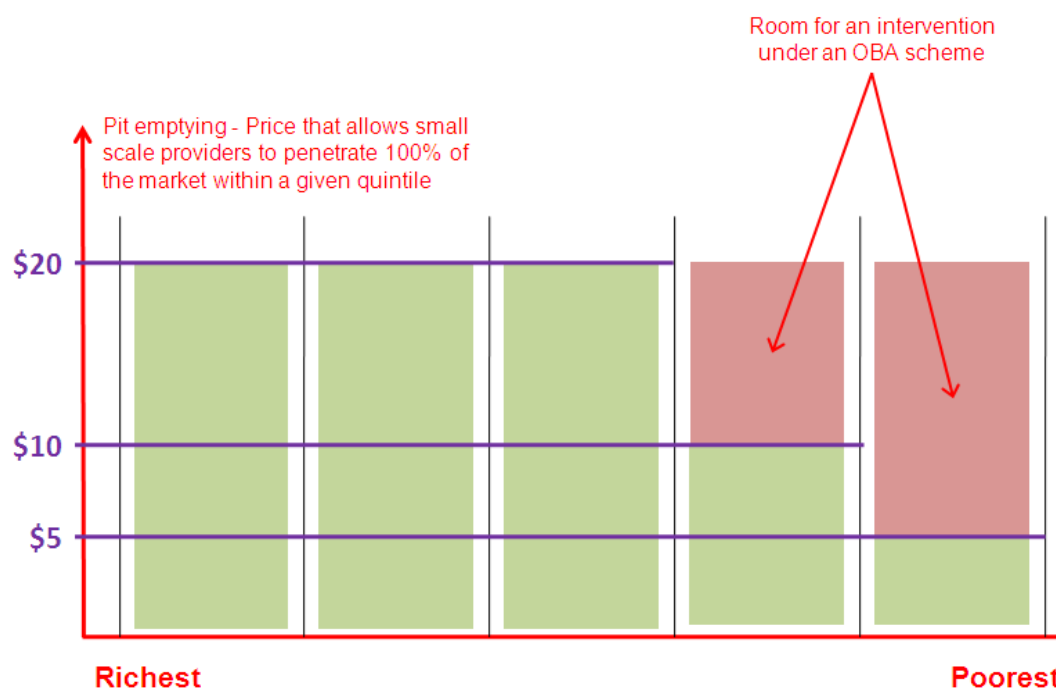
### **Vidangeurs manuels**

Dans les quartiers urbains pauvres et très densément peuplés, une partie de l'enlèvement et du transport des boues fécales est encore assuré par des vidangeurs manuels (à Dakar, on les surnomme les « baye pelle » – ce qui, en wolof, veut dire « gars à la pelle »). C'est bien sûr un métier très sale et un créneau principalement occupé par des individus marginalisés ou traditionnellement rejetés par la société. L'ensemble de l'activité nuit à l'environnement (les vidangeurs manuels se contentent de déverser ou d'enfouir les boues fécales dans l'endroit le plus proche) mais, avant tout, c'est un problème majeur en termes de santé publique. Y a-t-il une

<sup>4</sup> Assainissement collectif ou semi-collectif. Allant au-delà de l'assainissement strictement sur site, hormis quelques créneaux très spécifiques (p. ex. des investisseurs immobiliers), jusqu'ici les fournisseurs indépendants n'ont pas développé beaucoup d'activités ayant trait à l'assainissement collectif (égouts). Le système d'égouts reste la chasse gardée des opérateurs dominants (publics ou privés) comme la SODECI en Côte d'Ivoire, l'ONAS au Sénégal, l'ONEA au Burkina Faso (plus récemment) ou des services municipaux dans beaucoup de pays. La situation est légèrement différente dans le cas de l'assainissement semi-collectif (réseaux d'égouts de petit diamètre couvrant une faible surface mais offrant au client le niveau de service d'un branchement aux égouts). L'assainissement semi-collectif peut également impliquer d'autres sortes de fournisseurs indépendants : (i) les promoteurs immobiliers, qui investissent déjà dans l'assainissement semi-collectif et pourraient être encouragés à généraliser leur investissement ; (ii) les petits opérateurs ou des organisations communautaires mandatés sous contrat pour entretenir et réparer le réseau d'égouts (comme à Bamako).

autre façon d'améliorer les conditions de travail de ces petits entrepreneurs ?  
Comment accélérer la transition d'une vidange manuelle à un processus mécanisé  
sans détruire les moyens de subsistance des vidangeurs manuels ?

**Figure 3**



Pit emptying etc...	Vidange des fosses – prix permettant aux petits opérateurs de pénétrer 100 % du marché dans un quintile donné
Room for an intervention...	Marge de manœuvre pour envisager une intervention dans le cadre d'un régime OBA
Richest	Du plus riche
Poorest	Au plus pauvre

OBA = *output-based aid* ou aide publique basée sur les résultats

### Camions vidangeurs

Les camions vidangeurs ou camions aspirateurs constituent un élément important du marché occupé par les opérateurs indépendants. Le tarif typique pratiqué pour la vidange d'une fosse se situe entre 15 et 45 dollars US, ce qui constitue bien entendu un fardeau très lourd pour les ménages – mais dans nombre de régions, du fait de la densité ou des conditions podologiques ou hydrogéologiques, il n'y a pas d'autre option. Dans une ville comme Dakar, le secteur des vidanges mécanisées est estimé peser plus de 2 millions de dollars US par an ; les opérateurs publics et indépendants se font concurrence et il existe de réels problèmes en termes d'accès des plus pauvres à un service qui, actuellement, n'est pas subventionné et qui est donc facturé à l'utilisateur au tarif plein.

Malgré l'enjeu financier, les camions aspirateurs posent une difficulté technologique bien réelle : le fait qu'ils ne puissent pas accéder aux quartiers urbains non viabilisés à haute densité démographique, où vivent la plupart des personnes à faible revenu.

De nouveaux systèmes d'aspiration ont été mis au point (essentiellement autour du concept d'une petite unité poussée à la main ou tractée par un cheval) mais ces systèmes ne parviennent pas réellement à toucher le marché auquel ils sont destinés, principalement du fait que les vidangeurs préfèrent se concentrer sur les quartiers plus « lucratifs » qui sont accessibles par des camions classiques au lieu de traiter avec des quartiers difficiles qui présentent deux inconvénients – les problèmes d'accès et la faible aptitude à payer des résidents. De même, les zones périurbaines peuvent ne pas présenter de problèmes techniques d'accès mais elles souffrent d'un manque de rentabilité réel ou perçu.

Parce que c'est un créneau « florissant », la vidange mécanisée attire beaucoup d'intérêt (et en premier lieu, des intérêts financiers), des défis de coopération (notamment entre opérateurs indépendants et collectivités locales qui tentent d'attirer les camions vers des sites de dépotage agréés) et des partenariats potentiels (pour tenter d'améliorer l'accès au service). Dans nombre de villes, les camionneurs vidangeurs sont bien organisés en associations professionnelles – celles-ci peuvent offrir des points de départ intéressants pour la discussion et l'engagements avec les opérateurs.

*Les documents de référence sur l'étude de cas de Dakar jettent plus de lumière sur cet aspect et sur les défis qu'il présente.*



Camion aspirateur arrivé à un site de dépotage géré par la municipalité de Dar es Salaam, en Tanzanie.  
Photo © Hydroconseil



## ***Le segment en aval – évacuation/traitement/réutilisation des boues***

L'expérience montre que, dans la plupart des pays en développement, seuls quelques opérateurs ont réussi à offrir un service portant sur le segment en aval de la chaîne (évacuation/traitement/réutilisation). L'un des exemples les plus célèbres, et plutôt bien documenté, est le cas de SIBEAU – un entrepreneur qui a partiellement autofinancé et construit son site de dépotage des boues qu'il gère à présent à Cotonou (Bénin). SIBEAU est sans conteste un exemple couronné de succès d'un point de vue institutionnel et commercial mais ses performances techniques ont été mises en doute et c'est peut-être l'une des raisons pour lesquelles cette expérience apparemment « réussie » n'a pas été reproduite au Bénin ou en l'Afrique de l'Ouest.<sup>5</sup>

Il faudrait recenser d'autres cas d'opérateurs indépendants qui gèrent des sites de traitement/dépotage (avec ou sans investissements antérieurs) afin de mieux comprendre si SIBEAU est un cas particulier/isolé ou s'il est possible d'envisager sa duplication dans d'autres contextes<sup>6</sup> – et identifier ce que pourrait être les conditions d'un investissement réussi pour des opérateurs indépendants dans un segment qui est logiquement occupé le plus souvent par des organes publics tels que les services municipaux.

### ***Une occasion idéale de forger des partenariats ?***

Contrairement aux autres segments, les opérateurs privés ont bien du mal à traiter avec le segment en aval, qui est le segment qui nécessite bien évidemment plus d'investissement, plus de participation de la part des collectivités locales pour faire respecter la réglementation et réguler le marché, plus de compétences techniques, etc. La création de partenariats est tout à fait sensée lorsque chaque partenaire peut tirer son épingle du jeu – de ce point de vue, le segment en aval est sans doute le plus intéressant pour essayer de nouvelles façons d'impliquer des opérateurs indépendants.

Le segment en aval présente sans doute un intérêt tout particulier car il offre les meilleures occasions de forger un lien avec les autorités (nationales mais surtout locales), les fournisseurs indépendants (en l'espèce, les opérateurs de camions aspirateurs) et une autre catégorie d'acteurs économiques – les agriculteurs/maraîchers qui peuvent se montrer intéressés par l'utilisation des boues en guise de nutriments/d'engrais (vu le niveau record du prix des engrais actuellement, ce point est pertinent). Nous n'avons pas connaissance de beaucoup de travaux réalisés sur la création de ce genre de partenariats sur la base de questions très concrètes comme les barèmes tarifaires susceptibles d'attirer les opérateurs privés vers les sites de dépotage/de traitement. Un cas prometteur dans ce sens pourrait être Dakar (site de dépotage de Camberene, géré par l'ONAS).

## **6. Champs d'exploration possibles**

Si l'OMD en matière d'assainissement doit être pris au sérieux, la forte dominance des entrepreneurs indépendants sur le marché de l'assainissement urbain exige

<sup>5</sup> Cela ne veut pas dire pour autant que les performances techniques de beaucoup de systèmes publics d'Afrique soient mirobolantes. Mais il se peut que les comparaisons ne soient pas faites sur un pied d'égalité.

<sup>6</sup> Il pourrait être intéressant de s'attacher à documenter plus à fond le cas de Diabeso Saniya à Bamako – afin de démontrer la difficulté à laquelle est confronté un prestataire indépendant pour accéder au crédit et au foncier en vue de construire un site de dépotage des boues qui n'est pas utilisé pour de multiples de raisons (voir Hydroconseil, 2007, non publié). Il est plus que probable que de plus en plus d'opérateurs indépendants occuperont ce segment du marché dans les capitales subsahariennes.

*Si l'OMD en matière d'assainissement doit être pris au sérieux, la forte dominance des entrepreneurs indépendants sur le marché de l'assainissement urbain exige qu'on lui accorde davantage d'attention.*

*Les récents travaux sur le « marketing de l'assainissement » se sont sans doute davantage attachés à comprendre et promouvoir la demande plutôt qu'à comprendre et faciliter la fourniture de services d'assainissement.*

qu'on leur accorde davantage d'attention. Compte tenu des points évoqués plus haut, que pouvons-nous suggérer comme solutions possibles susceptibles d'être explorées par le secteur public, et par les bailleurs de fonds, les ONG et le monde de la recherche ?

### ***Comment le marché est-il structuré ?***

Malgré les lacunes constatées dans la littérature, il semble que nous ayons une appréciation raisonnable de qui sont les prestataires d'assainissement indépendants et de leur façon de travailler (voir par exemple les études de cas de WUP et, plus récemment, les études de cas réalisées dans le cadre des travaux de BPD sur les partenariats en assainissement). Il se peut qu'il soit inutile de faire beaucoup plus de cartographie des prestataires de l'assainissement pour voir à quel endroit de la chaîne d'assainissement ils se trouvent.

Pourtant, même si nous disposons d'une appréciation raisonnable des fournisseurs eux-mêmes et de leur façon de gérer leurs affaires, nous n'avons pas une idée très claire du marché de l'assainissement au sein duquel ils opèrent. Cela, malgré les récents travaux sur « le marketing de l'assainissement », en partie du fait que ces travaux se sont souvent davantage attachés à comprendre et promouvoir la demande qu'à comprendre et faciliter la fourniture de services d'assainissement (par les acteurs déjà « présents sur le marché », plutôt que de servir de prétexte pour s'essayer à des technologies « alternatives », qui ne traduisent pas toujours le mode de fonctionnement du marché de l'assainissement et les contraintes réelles auxquelles sont confrontés les prestataires)<sup>7</sup>.

Un gros plan sur la structure du marché nécessiterait probablement plus de travail (par le biais d'enquêtes auprès des ménages et d'interviews avec les prestataires) afin d'évaluer le nombre de fournisseurs et leur chiffre d'affaires moyen, ainsi que la contribution respective des prestataires de



Toilette publique gérée par un opérateur privé dans un bidonville d'Abidjan, en Côte d'Ivoire.  
Photo © Hydroconseil

#### ***Accéder et sortir du marché***

Il est communément admis, en partant du principe que l'assainissement est un marché, qu'il est bon pour le secteur de réduire les « barrières d'accès » et d'aider ainsi les nouveaux prestataires à accéder au marché. De façon peut-être moins intuitive, beaucoup d'économistes soutiennent que la suppression des « barrières de sortie » (c.-à-d. faire en sorte qu'il soit plus facile pour les entrepreneurs de quitter le secteur) augmente le nombre d'entrepreneurs. Cette question est rarement explorée et il pourrait s'avérer très utile d'y consacrer plus d'attention dans des travaux futurs.

<sup>7</sup> À ce titre, il serait sans doute plus intéressant de concentrer les efforts de recherche sur la documentation des technologies « autochtones », c.-à-d. les solutions technologiques générées par le marché lui-même et non par l'aide étrangère.

services publics. Cela permettrait d'éclairer le débat par des données quantitatives très attendues (tout en cernant clairement les flux financiers et les domaines où une intervention pourrait se justifier).

### *Ouvertures propices au dialogue*

Ceux qui agissent en tant qu'interlocuteurs – presque comme des porte-parole – de leur secteur ont un rôle crucial à jouer dans toute stratégie d'engagement. Qui peut « rallier à la cause » le secteur privé informel, voire même agir comme passerelle avec le secteur public ou avec les ménages ? Du point de vue des entrepreneurs, cela implique qu'un deuxième thème d'exploration est sans doute éculé, mais mérite peut-être d'être rafraîchi : le rôle et les perspectives des associations professionnelles dans le secteur de l'assainissement. Comment fonctionnent-elles, quel est leur impact (négatif ou positif) sur les prix et la qualité de service ? Comment voient-elles le développement de leur marché et dans quelle mesure sont-elles prêtes à s'engager dans une relation constructive avec les pouvoirs publics – et pour promouvoir quoi ? Ce domaine de recherche pourrait être particulièrement pertinent dans le cas des camions aspirateurs. Pourtant, tout engagement nécessite un dialogue et non un monologue – donc à qui, au sein du secteur public (et de la communauté), nous adressons nous réellement – et qu'impliquent leurs spécificités du point de vue des stratégies d'engagement tout au long de la chaîne d'assainissement ?



Camion aspirateur à un site de dépotage géré par l'ONAS à Hann (banlieue de Dakar) au Sénégal.  
Photo © Hydroconseil

*Qui peut « rallier à la cause » le secteur privé informel ? Et voudra-t-il y adhérer ?*

*Nous supposons que les prestataires offrent une qualité de service raisonnable pour les 60 % les plus riches et mauvaise pour les 20 % les plus pauvres. Pourtant, rares sont les études qui se sont penchées sur cette question.*

### *Les fournisseurs d'assainissement et la question d'échelle*

Les fournisseurs d'eau indépendants offrent généralement un service qui s'inscrit en complément de celui de la compagnie des eaux, et parfois lui fait concurrence. À ce titre, la mise à l'échelle peut être une pomme de discorde. Ce n'est pas le cas avec les entrepreneurs en assainissement, qui pourraient facilement occuper la totalité des segments supérieur et intermédiaire de l'assainissement sur site sans soulever de réelle controverse.

Pourtant, à ce stade, nous n'avons guère d'information sur le taux de pénétration de ces fournisseurs par plage de revenus. Les travaux dans ce domaine permettraient d'enrichir sensiblement tout débat sur l'engagement basé sur des principes « favorables aux pauvres ». On part de l'hypothèse que les opérateurs d'assainissement ne fournissent pas le même niveau de service à tous les clients mais ajustent leurs prestations (qualité, coût, impact environnemental...) en fonction de

leur aptitude à payer. Nous supposons que les prestataires donnent habituellement une qualité de service raisonnable sur les trois quintiles les plus riches, moins bonne sur le quatrième quintile et très mauvaise sur le quintile le plus pauvre. Pourtant, à ce jour, rares sont les études qui ont été réalisées sur cette question (même s'il existe une quantité non négligeable de données brutes qui pourraient être remaniées afin de broser un tableau plus précis de la situation).

Du point de vue de l'engagement public, une question clé consiste sans doute à savoir comment inciter ces fournisseurs d'assainissement (le plus souvent indépendants) à évoluer vers une forme de « service universel » (qui pourrait nécessiter le soutien financier d'une autorité nationale/locale pour atteindre les plus pauvres) ? Les mérites de cette stratégie pourraient être « vantés » aux entrepreneurs comme une occasion d'élargir leur clientèle pour inclure des clients plus pauvres mais de multiples facettes de cette question demeurent à explorer.

### *Transformer des biens privés en biens publics*

*Quels sont les secteurs qui ont la meilleure expérience à offrir en matière d'engagement avec les entrepreneurs (et le secteur informel ?). Comment tirer parti de ce savoir?*

Plus haut, nous soutenions que le secteur public devrait s'atteler aux « transactions d'assainissement » privées afin de fournir des biens publics, bien souvent insaisissables. Il serait donc extrêmement utile de savoir comment on y est parvenu dans le secteur de l'assainissement (et *surtout* dans d'autres secteurs, comme le traitement des déchets solides, ou le secteur de la santé). Pour ce qui est de l'assainissement sur site, quel rôle le secteur public peut-il jouer dans la canalisation (le cumul) de la demande à l'intention des entrepreneurs privés et, par conséquent, le renforcement de leur modèle d'entreprise ? Quel rôle le secteur public et les autres peuvent-ils jouer pour rattacher les objectifs de santé public aux activités entrepreneuriales (par exemple, faire en sorte que les constructeurs de latrines offrent aussi une éducation de base à l'hygiène) ?

## **7. Résumé**

Plus que dans le secteur de l'eau, les entrepreneurs sont actifs dans le secteur de l'assainissement et offrent un service précieux à des millions de ménages à travers le monde. Cette relation relève en grande part de la sphère privée, ce qui est tout à fait justifié, pourtant, compte tenu des conséquences de l'assainissement, bon ou mauvais, en termes de santé publique et d'environnement, il existe de solides arguments pour inciter le secteur public à s'impliquer davantage qu'il ne le fait actuellement. Compte tenu de la dominance des entrepreneurs en assainissement et de leur importance vitale, notamment auprès des communautés à revenu intermédiaire et inférieur, atteindre l'OMD en matière d'assainissement ne pourra sans doute se faire que par une bonne intelligence avec eux et avec leurs clients.

Pourtant le secteur est extrêmement varié, avec différents types de prestataires impliqués (auprès de différents types de clients) tout au long de la chaîne de l'assainissement. Les suggestions de stratégies d'engagement doivent non seulement prendre conscience de cette diversité mais elles doivent aussi savoir comment les différents segments sont interconnectés – l'assainissement sur site donne les meilleurs résultats (et fournit des biens publics) lorsque l'ensemble du système fonctionne comme une machine bien réglée.

Les concepts de biens privés, biens publics et biens de fournisseur sont utiles pour décortiquer la raison pour laquelle les personnes de l'extérieur devraient chercher à

promouvoir un engagement avec les entrepreneurs en assainissement (et vice versa) et comment y parvenir, et il en va de même de la notion de transactions d'assainissement, qui peuvent être soutenues et réglementées par le secteur public et ses alliés.

Ces concepts permettent aussi de s'attarder sur les spécificités de l'assainissement (à la différence de ses plus proches « parents », l'eau et les déchets solides) pour nous aider à nous faire une bonne idée de la façon de travailler des prestataires afin d'obtenir une meilleure connaissance du mode de fonctionnement du marché de l'assainissement à travers toute la ville et des mesures concrètes qui peuvent être prises pour soutenir et étoffer le marché. Cela conduit à des suggestions permettant d'envisager sur quoi pourraient se concentrer les recherches et les discussions futures, si l'on veut qu'elles explorent et valorisent ce domaine vital.

Un tableau récapitulatif, reprenant les stratégies d'engagement proposées, suit.



<u>Résumé</u> <i>Principaux marchés des entrepreneurs</i>	<b>Catégorie 1 – constructeurs d’installations sur site</b>	<b>Catégorie 2 – Fournisseurs de service de vidange</b>	<b>Catégorie 3 – Investisseurs et gestionnaires d’installations</b>
<b>Vue d’ensemble :</b>	Petits fournisseurs informels, orientés sur le produit (latrines, fosses septiques, etc.), clients privés, accès très limité à un appui technique et commercial.	Petites et moyennes entreprises, principalement informelles, orientées sur le service, clients privés. Les camions aspirateurs occupent une très forte proportion de cette catégorie.	Entreprises moyennes ou de grosse taille, le plus souvent formelles, prêtes à investir de l’argent dans la durée ; en fonction du contrat (p.ex. BOO ou BOT), les sociétés de construction peuvent relever de cette catégorie ; promoteurs immobiliers.
<b>Défi principal :</b>	Accroître l’accès aux installations d’assainissement.	Accroître l’accès aux services de vidange.	Attirer des capitaux privés dans le secteur ; améliorer la durabilité de la gestion des installations financées par les deniers publics comme les sites de dépotage ou de traitement.
<b>Principale logique d’engagement :</b>	Améliorer la diversité et la qualité des produits. S’accoler aux campagnes de sensibilisation aux questions sanitaires.	Réduire les prix (accès au service pour les utilisateurs les plus pauvres) ; attirer des prestataires dans des zones « difficiles » (établissements informels). Améliorer le dépotage.	Accès à de nouveaux marchés, opportunités à long terme. Renforcer un domaine dans lequel le secteur public s’est montré traditionnellement faible.
<b>Méthodes possibles d’engagement :</b>	a) microcrédit ; b) soutien technique ; c) reconnaissance formelle de l’activité des collectivités locales (accord) ; d) liens avec des institutions travaillant sur la demande d’assainissement et la promotion de la santé.	a) appui aux associations professionnelles ; b) accord formel/processus de reconnaissance ; c) outils de financement novateurs (OBA ?) ; d) lisser les relations grâce à l’évacuation des déchets dans les systèmes publics.	a) commercialiser le secteur de l’assainissement (et plus particulièrement le troisième segment) ; b) faciliter le dialogue entre investisseurs privés et pouvoirs publics (autorités locales) ; c) trouver des options innovantes en termes de sous-traitance et de financement ; d) discussion de nouvelles options pour faire des déchets une « ressource ».

Contrat BOO = Build, Own, Operate (réalisation, acquisition, gestion)

Contrat BOT = Build, Operate, Transfert (réalisation, gestion, transfert)

## Annexe 1 (Figure 1)

Periphery or irregular settlements	Établissements périurbains ou informels
Inner-city	Quartiers défavorisés
Precarious housing	Logements précaires
Elementary housing	Logements rudimentaires
High-standard housing	Logements de qualité
Multi-storey building	Logements pluriétagés
On-site disposal	Évacuation sur site
Non-watertight	Non-étanche
Potential groundwater pollution	Pollution potentielle de la nappe phréatique
On-site watertight tank	Caisson étanche sur site¶
On-site partial or complete treatment (e.g. septic tank)	Traitement partiel ou intégral sur site (p. ex. fosse septique)
Collection	Collecte
Transportation	Transport
Sewer	Égouts
Treatment/Disposal	Traitement/Évacuation
Treatment plant	Usine d'épuration
Adequate dumping site	Site de dépotage adéquat
Burying or dumping in the neighbourhood	Site d'enfouissement ou de dépotage sauvage dans le voisinage