

ETUDE DIAGNOSTIQUE DES CAPACITES DES PETITS FOURNISSEURS D'EAU DE LA COMMUNE VI

Rapport final

Les petits fournisseurs privés d'eau, acteurs incontournables, mais oubliés de la chaîne de l'eau au Mali



Environnement insalubre d'une borne fontaine à Niamakoro

Garba KEBE, Consultant formateur
GIRAD-Afrique, Tel : 66 81 78 41/ 20 23 98 69
Email : gdkebe@hotmail.com

SOMMAIRE

SIGLES ET ABREVIATIONS :	4
1. CONTEXTE :	5
2. JUSTIFICATION	5
3. OBJECTIFS	5
4. METHODOLOGIE :	6
4.1. La phase préparatoire	6
4.2. Phase de collecte	6
4.3. Phase post –terrain	6
4.4. Elaboration d'un programme de renforcement des capacités	7
5. ECHANTILLONNAGE	7
6. COMPOSITION DE L'EQUIPE DE REALISATION	7
7. DIFFICULTES RENCONTREES :	8
PREMIERE PARTIE : RESULTATS DE L'ANALYSE DOCUMENTAIRE	9
I. PRESENTATION DE LA COMMUNE	9
1. LOCALISATION GEOGRAPHIQUE :	9
2. POPULATION :	9
3. ECONOMIE	10
II. ETAT DES LIEUX DE L'APPROVISIONNEMENT EN EAU POTABLE	11
1. SITUATION DES INFRASTRUCTURES D'EAU DE LA COMMUNE	11
2. TAUX DE COUVERTURE DES BESOINS EN EAU :	12
DEUXIEME PARTIE : RESULTATS DES ENQUETES DE TERRAIN	13
I. ANALYSE DES CARACTERISTIQUES DES PETITS FOURNISSEURS	13
1. PROMOTEURS PRIVES	13
1.1. Données générales sur les promoteurs privés	13
1.2. Raison d'entreprises par les petits promoteurs :	14
2. FONTAINIERS	14
2.1. Caractéristiques des fontainiers	14
2.2. Raisons d'entreprises par les fontainiers	15
3. POUSSE – POUSSIERS	15
3.1. Caractéristiques des pousse– poussiers	15
3.2. Les raisons d'entreprise par les pousse– poussiers	16
II. SITUATION DE L'ASSAINISSEMENT AUTOUR DES ACTIVITES DES PETITS FOURNISSEURS	16
1. ASSAINISSEMENT AUTOUR DES SOURCES D'EAU	16
1.1. Normes en matière d'aménagement des bornes fontaines en milieu urbain	16

1.2. Existence des éléments de la superstructure	17
1.3. Analyse des données sur la situation de propreté.....	17
1.4. Quelques résultats d'observations directes	18
1.5. Analyse des problèmes	18
2. HYGIENE AUTOUR DES ACTIVITES DES POUSSE- POUSSIERS.....	20
2.1. Moyens de transport de l'eau.....	20
2.2. Quelques résultats d'observation directe sur l'activité des pousse – poussiers :.....	20
III. GESTION PAR LES PETITS FOURNISSEURS	20
1. GESTION DES BORNES FONTAINES	20
1.1. Coût d'installation des ouvrages sur le réseau EDM.....	20
1.2. Prix et les ventes d'eau au niveau des bornes fontaines	22
NB : Esquisse d'analyse /comparaison d'une gestion privée à une gestion communautaire.....	24
1.3. Investissements sur les recettes des BF privées.....	25
1.4. Comptes d'exploitation sommaire des BF	26
1.5. Outils de gestion	26
2. GESTION PAR LES POUSSE- POUSSIERS.....	27
2.1. Les quantités vendues par les pousse – poussiers	27
2.2. Les revenus des pousse – poussiers	28
3. PROBLEMES DE GESTION PAR LES PROMOTEURS PRIVES.....	28
III. DYNAMIQUE ORGANISATIONNELLE DE PETITS FOURNISSEURS.....	29
IV. RELATIONS AVEC LES ACTEURS	29
1. RELATIONS ENTRE PETITS FOURNISSEURS	29
1.1. Relations entre promoteurs et fontainiers.....	29
1.2. Relations entre fontainiers et pousse poussiers	30
2. RELATIONS ENTRE PETITS FOURNISSEURS ET AUTRES ACTEURS	30
2.1. Relations avec les clients et les familles voisines	30
2.2. Relations entre pousse – poussiers et leurs clients.....	31
2.3. Relations avec la mairie.....	31
2.4. Relations avec EDM	32
2.5. Relations avec les ONG et les projets d'appui	34
2.6. Niveau de satisfaction des clients/populations	34
3. PROBLEMES RELATIONNELS	35
CONCLUSION	37
ANNEXES.....	39

SIGLES ET ABREVIATIONS :

Sigles	Abréviations
AEPHA	Approvisionnement en Eau Potable et Promotion de l'Hygiène et de l'Assainissement
AFVP	Association Française des Volontaires pour le Progrès
AG	Assemblée Générale
AGR	Activités Génératrices de Revenus
ALPHALOG	Association Libre pour la Promotion de l'Habitat et du Logement
AMASBIF	Association Maliennne pour la Sauvegarde du Bien –Etre Familial
AMRAD	Association Maliennne de Recherche Action pour le Développement
ARAFD	Association de Recherche Action Féminine pour le Développement
AUE	Association des Usagers d'Eau
BF	Borne Fontaine
BUPE	Brigade Urbaine de Protection Environnementale
CG	Comité de Gestion
CNSC	Conseil National de la Société Civile
CCC	Communication pour le Changement des Comportements
CREE	Commission de Régulation de l'Eau et de l'Electricité
OCB	Organisation Communautaire de Base
ONG	Organisation Non Gouvernementale
OSC	Organisation de la Société Civile
USAID	United States Agency International for Development
WAM	WaterAid Mali
WSUP	Water and Sanitation for Urban Poor

INTRODUCTION :

1. CONTEXTE :

WSUP est une organisation britannique sans but lucratif qui s'est donnée pour but de permettre aux personnes pauvres des zones urbaines de bénéficier d'un service durable d'eau et d'assainissement à prix modéré. Elle agit dans le sens de l'innovation et du lien entre expertise locale et internationale pour fournir des solutions d'accès à l'eau et à l'assainissement pour les communautés pauvres.

Dans ce cadre WSUP a obtenu un financement auprès de USAID pour la mise en œuvre d'un projet en commune VI du district de Bamako. La finalisation de ce projet a connu les phases suivantes :

- Une phase de développement, durant laquelle WSUP et les partenaires locaux ont analysé la situation locale et proposé des solutions appropriées.
- Une phase de mise en œuvre, dont la maîtrise d'ouvrage est assurée par la commune.

On estime la population de la Commune VI en 2007 à 264 000 habitants. C'est une zone à faible revenu caractérisée par de grandes zones de logement informel. WSUP envisage d'améliorer les services de l'eau et de l'hygiène pour 100 000 personnes ou plus, dans le cadre d'un partenariat durable avec la Commune VI et les autres parties prenantes aux services d'eau et d'assainissement en milieu urbain : la DNH, la DNACPN et EDM.

L'un des objectifs de ce projet est l'évaluation des besoins en renforcement de capacité des prestataires indépendants à petite échelle.

Les résultats de l'étude de base ont établi le constat que le secteur privé, notamment les petits fournisseurs qui sont les propriétaires d'ouvrages, les fontainiers et les pousse – poussiers vendant de l'eau est très peu pris en compte dans la chaîne de distribution de l'eau potable.

A travers ce constat, WSUP en collaboration avec la Mairie de la Commune VI, a décidé renforcer les capacités de ces acteurs pour une amélioration des conditions d'action des populations au service d'eau et d'assainissement.

2. JUSTIFICATION

L'objectif de renforcement des capacités des petits fournisseurs se justifie par les insuffisances suivantes :

- Manque de marketing social autour des ouvrages privés (accueil, prix, relation avec la clientèle, etc.).
- Mauvaises relations avec les acteurs directs qui sont la commune, EDM, et les populations bénéficiaires.
- Insuffisance de capacités de plaidoyer des organisations des exploitants d'ouvrages privés de la commune.
- Difficultés de gestion des ouvrages par les exploitants privés.
- Manque d'assainissement autour des points d'eau exploités par les fournisseurs privés.

3. OBJECTIFS

L'objectif global est d'améliorer les compétences des petits fournisseurs dans le cadre d'une desserte normale des populations en eau potable.

Les objectifs spécifiques sont :

- Faire un état des lieux de la situation des petits fournisseurs d'eau dans la commune VI du District de Bamako
- Identifier les obstacles qui entravent la fourniture des services de qualité et à moindre coût.
- Proposer des mesures de renforcement des capacités de petits fournisseurs d'eau de la commune pour un meilleur service au profit
- Entreprendre des actions de renforcement des capacités des petits fournisseurs

4. METHODOLOGIE :

Les consultants ont adopté une démarche résolument participative, le processus d'enquête s'étant déroulé de concert avec l'ensemble des acteurs concernés. Les outils élaborés ont permis de collecter les données, mais aussi de procéder à leurs analyses par les interviewés eux –mêmes. Les consultants dans leur analyse ont mis l'accent sur les questions genre (hommes/femmes, milieux urbain/semi –urbain) en vue d'analyser les problèmes à plusieurs niveaux et d'en sortir des solutions les plus adaptées.

4.1. La phase préparatoire

La phase préparatoire a consisté à :

- La rencontre avec le commanditaire pour discuter du contexte, des objectifs, et de la méthodologie de travail en vue de recentrer la mission
- Une recherche documentaire par la collecte et l'analyse des différents documents disponibles auprès des différents acteurs (petits fournisseurs, organisations de petits fournisseurs, EDM, ONG nationales et internationales, services techniques étatiques, collectivités locales, etc.) ;
- L'identification des cibles concernées et le choix des échantillons assez représentatifs des catégories ;
- L'élaboration et le partage des outils avec le commanditaire afin de voir le niveau de prise en compte des attentes et apporter des améliorations
- La formation des enquêteurs sur les outils d'enquêtes pour permettre une compréhension mutuelle par les utilisateurs de terrain.
- Test des outils de collecte auprès de toutes les catégories identifiées afin de bien asseoir la méthodologie et d'apporter des corrections à ces outils ci nécessaire.

4.2. Phase de collecte

La phase de terrain est composée des étapes suivantes :

- L'information des cibles par WSUP et les maires délégués de quartier ;
- La prise de contact par l'équipe de consultants avec les cibles (petits fournisseurs, EDM, services étatiques, secteur privé, OSC, personnes ressources, hommes et femmes bénéficiaires, collectivités locales, etc.) ;
- Les réalisations des enquêtes auprès de ces cibles ;
- Restitution du déroulement de la mission par les équipes au niveau cercle auprès des responsables de WSUP.

4.3. Phase post –terrain

Elle comprend les étapes qui suivent :

- Traitement et analyse des données par le consultant avec l'appui des enquêteurs ;
- L'analyse croisée des données et des informations collectées au cours de la mission par le consultant ;
- La production du document provisoire de la mission par les consultants et l'envoi au commanditaire ;
- La tenue d'un atelier de restitution des résultats de la mission au commanditaire et à ses partenaires pour apporter des corrections et des amendements ;
- La finalisation du rapport de la mission par le consultant en intégrant les corrections, les amendements et les suggestions du commanditaire et de ses partenaires.

4.4. Elaboration d'un programme de renforcement des capacités

L'élaboration du Programme de renforcement des capacités a suivi le processus suivant :

- a) **Conceptualisation du Programme de renforcement des capacités**
 - Synthèse des problèmes prioritaires issus de l'étude
 - Formulation des axes de renforcement de capacités
 - Rétention des actions prioritaires intéressant WSUP
 - Schéma de rôles et responsabilités des acteurs
 - Conclusion.
- b) **Atelier de restitution du Programme**: Elle a consisté à la réalisation d'un atelier de restitution d'une journée auprès des différents acteurs que sont les petits fournisseurs et leurs organisations, les élus communaux, les projets et ONG, etc.
- c) **Finalisation du Programme de renforcement des capacités** par le consultant en intégrant les corrections, les amendements et les suggestions du commanditaire et de ses partenaires.

5. ECHANTILLONNAGE

Types d'enquêtes	Cibles d'enquêtes	Nombre de fiches
1. Enquêtes individuelles auprès petits fournisseurs	Promoteurs privés de BF	29
	Promoteurs d'AES	1
	Fontainiers	46
	Pousse – poussiers	50
	Usagers	100
	Sous total	
2. Focus – group auprès des organisations de petits fournisseurs	Associations de quartiers	0
	Association au niveau communal	0
	Sous total	
Enquêtes qualitatives auprès des cibles stratégiques	- Services partenaires - EDM - ONG	10
TOTAL GLOBAL		236 fiches

NB :

1. Il n'existe pas d'associations de petits fournisseurs privés en Commune VI.
2. Les enquêtes ont porté seulement sur les promoteurs d'AES, de BF et PMH qui sont gérées par des opérateurs privés. Il existe bien d'autres ouvrages hydrauliques qui ont une gestion communautaire détenues par des associations ou des comités de gestion entretenant souvent des relations avec la Mairie.

6. COMPOSITION DE L'EQUIPE DE REALISATION

L'équipe chargée de la réalisation de cette mission comprend un consultant principal, d'un superviseur et des enquêteurs.

- Le consultant principal est chargé de diriger l'ensemble de la mission en rapport direct avec le commanditaire et organiser le travail à l'intérieur du groupe,
- Un superviseur des enquêtes jouant le rôle d'appui à la collecte et de correction des outils de collecte administrés par les enquêteurs,
- Au total, cinq enquêteurs seront recrutés pour assurer la collecte au niveau des dix (10) quartiers Banankabougou, Diandjiguila, Faladie, Magnambougou, Missabougou, Niamakoro, Senou, Sogoniko, Sokorodji, Yirimadio. Ainsi, chaque enquêteur sera chargé d'enquêter au niveau de deux quartiers.

7. DIFFICULTES RENCONTREES :

Les difficultés rencontrées dans le cadre de la mission sont :

- Le non archivage des documents auprès des services techniques et de la mairie et la non mise à jour dans certains cas.
- La non fourniture de la liste exhaustive des promoteurs privés par EDM,
- La disponibilité de données chiffrées sur les bornes fontaines au niveau de la DRH qui doit apporter un appui technique aux promoteurs.

PREMIERE PARTIE : RESULTATS DE L'ANALYSE DOCUMENTAIRE

I. PRESENTATION DE LA COMMUNE

1. LOCALISATION GEOGRAPHIQUE :

La commune VI est située sur la rive droite du fleuve Niger et couvre la partie Sud Est du District de Bamako. Elle est limitée à l'Ouest par la Commune V et au Nord par le fleuve Niger contigu aux Communes I et II. Créée en 1978, la Commune VI couvre une superficie de 70 km² et constitue la plus grande des six Communes du District de Bamako. Elle compte dix (10) quartiers administratifs dont trois (3) à caractère urbain (Faladié, Banankabougou et Sogoniko) et Sept (7) semi-rural (Dianégouéla, Missabougou, Niamakoro, Sokorodji, Sénou).

Le climat, de type soudanien, est marqué par l'alternance de deux saisons : une saison pluvieuse de juin à octobre et une saison sèche plus longue de novembre à mai. Les précipitations sont assez importantes, avec une moyenne annuelle qui peut atteindre 900 mm par an. Les plus fortes précipitations sont enregistrées au mois d'août. La température moyenne annuelle est d'environ 27°C avec une importante durée d'insolation qui varie de 2500 à 3000 heures. La végétation qui est caractéristique de ce type de climat est constituée de savane arborée recouverte d'espèces épineuses, dont les *acacias*, *balanites*, etc.

Le relief est accidenté et a une orientation Nord/Sud en direction du fleuve. C'est ce qui fait qu'en période de fortes précipitations, certaines localités sont souvent confrontées à des phénomènes d'inondations dévastatrices.

2. POPULATION :

Avec une population estimée à 264 524 habitants, la commune VI est la plus peuplée du District de Bamako ; on dénombre 44.067 ménages, soit 6 personnes par ménage en moyenne.

Tableau 1 : Quelques données démographiques sur la Commune VI

Quartiers	Superficie en ha	Population 2007	Densité (nbre hbts en ha)	Nombre de concessions	Nombre de ménages
Sénou	3816	21 630	6	2 681	3 605
Missabougou	151	4 360	29	461	726
Yirimadjo	194	8 376	43	1 071	1 396
Faladié	744	38 569	52	3 645	6 428
Banankabougou	273	15 500	57	1 058	2 583
Sokorodji	217	12 415	57	962	2 069
Sogoniko	353	22 816	65	1 449	3 802
Niamakoro	927	77 938	84	6 821	12 989
Dianguéla	91	12 584	138	1 040	2 097
Magnanbougou	233	50 236	216	4 505	8 372
Total	6999	264 424	75	23 693	44 067

Source : Plan sectoriel de développement du secteur AEPHA en commune VI, 2007

La population est répartie sur une superficie de 6.999 ha, soit une densité de 75 hts/ha, une des plus fortes au niveau du District. A l'échelle de la commune, la répartition de la densité de la population révèle trois catégories de localités :

- les quartiers avec de fortes densités, supérieures à 100 habitants par ha, largement supérieures à la moyenne : il s'agit des quartiers de Magnambougou et de Dianéguéla et la forte densité de population au niveau de ces quartiers s'explique par l'important croît démographique sur un espace assez réduit ;
- Les quartiers ayant une densité de population avoisinant la moyenne communale, c'est-à-dire, comprise entre 50 et 100 habitants à l'ha, notamment les quartiers de Niamakoro, Sogoninko et dans une moindre mesure, ceux de Faladié et de Banakabougou ;
- Les quartiers où l'habitat est plus ou moins lâche, avec une densité inférieure à 50 habitants à l'ha, ce sont les quartiers de Yirimadjo et de Missabougou. Le quartier de Sénou, présente la plus faible densité avec 6 habitants à l'hectare. Il constitue une zone d'extension où l'occupation est encore anarchique et très lâche.

L'étude de la structure par âge montre une prédominance des plus de 15 ans qui représentent 60,3% de l'effectif total. L'analyse du sexe ratio laisse apparaître une relative égalité entre les femmes et les hommes, soit respectivement 49% et 51%, avec toutefois, une légère supériorité en valeur absolue des hommes.

3. ECONOMIE

Les activités économiques de la Commune VI reposent sur les trois secteurs classiques : le primaire, le secondaire et le tertiaire.

Au niveau du primaire, l'agriculture, notamment le maraîchage constitue la principale activité. Les exploitations maraîchères se localisent le long du fleuve comme à Magnambougou, Dianéguéla, Missabougou et le long des marigots qui traversent certains quartiers tels que Faladié, Sokorodji, Sogoniko, Yirimadio et Dianéguéla. Les spéculations cultivées sont les salades, les carottes, les choux, les aubergines, les oignons, etc. Une partie de la production est consommée et l'autre est vendue par les femmes dans les différents marchés et hôtels. L'élevage de petits ruminants et de bétail constitue aussi une activité non négligeable. La pêche est pratiquée le long du fleuve Niger notamment pendant les périodes de crue par des Bozo et des Somono.

Au niveau du secondaire, les activités industrielles sont en pleine expansion dans la commune du fait de l'existence d'espaces encore aménageables. On y dénombre une dizaine d'unités industrielles: Bramali (fabrique de boissons), SOMIP (fabrique de chaussures), Fofy Industrie (fabrique de matelas), SYATELS (fabrique de peinture), SOMAPEC (fabrique de peinture), SIRCOB (fabrique de carreaux), Daya Lait, SITAM (aluminium), SIECO (aluminium), SODIGAZ (gaz butane).

Les activités du tertiaire sont les plus importantes eu égard à la diversité des activités, au nombre de personnes qui s'y adonnent et les revenus qui y sont générés malgré l'absence de statistiques fiables. Le tertiaire est le secteur le plus dynamique eu égard à la position de carrefour et de porte d'entrée que constitue la C VI pour la ville de Bamako par la RN 6 et la RN 7. La Commune abrite dans son périmètre la plus grande gare routière (à Sogoniko) de Bamako et l'aéroport international de Bamako-Sénou. La Commune dispose du marché le plus moderne du Mali : les Halles de Bamako. Cette situation fait que les activités de services et de commerces sont très florissantes. En effet on dénombre beaucoup d'hôtels et restaurants qui accueillent une clientèle fidèle surtout les week-ends et jours fériés. Les supermarchés et les boutiques se multiplient. A côté de ces activités commerciales relativement structurées, on note un dynamisme certain du secteur informel: commerçants détaillants, ambulants, blanchisseurs, mécaniciens, photographes, teinturières, etc.

II. ETAT DES LIEUX DE L'APPROVISIONNEMENT EN EAU POTABLE

1. SITUATION DES INFRASTRUCTURES D'EAU DE LA COMMUNE

Les populations de la commune s'approvisionnent à partir des sources diverses que sont les forages équipés de pompe à motricité humaine (PMH), les bornes fontaines publiques alimentées par le réseau EDM (BF), les branchements privés sur le réseau de l'EDM et les adductions d'eau sommaires (AES) et les puits traditionnels à domicile.

Le tableau suivant présente la répartition des points d'eau potable par quartier pour l'année 2007.

Tableau 2 : Répartition des sources d'approvisionnement en eau potable par quartier¹

Quartiers	Population 2007	Types de points d'eau potables en 2007				Total de points d'eau potable
		PMH	BF	BP	PGD	
Banankabougou	15 500	4	14	910	1	928
Dianéguéla	12 584	4	9	92	-	105
Faladié	38 569	6	64	4 141	1	4 211
Magnanbougou	50 236	4	28	4 686	-	4 718
Missabougou	4 360	4	18	15	-	37
Niamakoro	77 938	6	27	1 637	1	1 670
Sénou	21 630	6	-	96	-	102
Sogoniko	22 816	-	12	1 646	-	1 658
Sokorodji	12 415	5	6	115	-	126
Yirimadjo	8 376	8	7	-	2	15
Total	264 424	47	185	13 338	5	13 570

*Source : Statistiques de la Commune obtenues lors de l'élaboration du PSD AEPHA - * Données estimées*

Analyse du tableau :

L'analyse selon la typologie des sources d'eau fait ressortir une nette prédominance des branchements privés (BP) des concessions assurés par Energie du Mali (EDM). Les autres sources d'eau potable (pompe manuelle, PGD, BF, AES) se partagent le 1%. Ceci démontre une grande présence dans la commune de EDM qui a signé avec l'Etat malien un contrat de desserte en eau exclusive dans le District de Bamako.

De l'analyse du tableau, il apparaît nettement que le problème de l'approvisionnement en eau se pose avec acuité pour les populations la Commune VI du fait de l'insuffisance de points de distribution d'eau potable. Cette situation pousse les populations à utiliser les puits traditionnels et les eaux de pluies pour alléger leurs souffrances.

Les données recueillies lors de l'atelier de restitution du PSD et de programmation des actions nous ont permis de faire l'état des lieux sur les différentes sources d'approvisionnement en eau dans la commune. D'après ces données, la Commune VI compte 47 forages, 185 BF, 13 338 BP et 5 PGD. Ce qui fait un effectif total de 13.570 points d'eau fonctionnels (en Août 2007).

¹ Plan de développement du secteur Eau et Assainissement en Commune VI du District de Bamako, WAM, 2008

D'ailleurs, l'analyse des données sur la commune, fait ressortir que la desserte en eau potable de la population de la Commune VI est assurée par le réseau de EDM SA et les adductions d'eau sommaire. Toutefois, le réseau EDM ne dessert que :

- le quartier de Faladié, qui est un quartier relativement aisé, du point de vue de son habitat avec une bonne occupation de l'espace,
- la partie Nord du quartier de Niamakoro, notamment la cité UNICEF qui est un îlot localisé dans la partie Nord et qui est assez distinct du reste du quartier, notamment dans la typologie de l'habitat,
- des parties des quartiers de Banankabougou, de Magnambougou, de Sogoniko, qui se caractérisent également par une bonne occupation de l'espace et un habitat de type urbain.
- Quant aux quartiers de Dianéguéla et de Yirimadio, les parties desservies par le réseau EDM, sont celles dont le lotissement a été appliqué et qui présentent de ce fait, une morphologie assez distincte des autres parties des quartiers.

2. TAUX DE COUVERTURE DES BESOINS EN EAU :

Le faible niveau d'accès à l'eau potable dans la Commune a été confirmé par les autorités locales, notamment la DRH qui s'est appuyée sur les normes de l'Etat Malien dans la logique d'atteinte des OMD pour l'accès à l'eau potable (un point d'eau public pour 400 personnes et un branchement particulier pour 15 personnes). Sur la base de ces normes, l'analyse de l'existant montre que le taux de desserte des points d'approvisionnement en eau potable publics de l'ordre **de 56% pour l'ensemble de la Commune est faible.**

Tableau 3 : Situation de la desserte en eau potable

Quartiers	Population 2007	desserte publique	desserte privée	Total population desservie	Taux de desserte (en %)
Sénou	21 630	2 400	1 440	3 840	18
Niamakoro	77 938	13 600	24 555	38 155	49
Sokorodji	12 415	4 400	1 725	6 125	49
Dianéguéla	12 584	5 200	1 380	6 580	52
Yirimadjo	8 376	6 800	-	6 800	81
Sogoniko	22 816	4 800	24 690	29 490	129
Banankabougou	15 500	7 600	13 650	21 250	137
Magnambougou	50 236	12 800	70 290	83 090	165
Missabougou	4 360	8 800	225	9 025	207
Faladié	38 569	28 400	62 115	90 515	235
Total	264 424	94 800	200 070	149 355	56

Source : Statistiques de la Commune VI

Les données sur le nombre de BF démontrent que celles –ci sont très est inégalement réparties dans les quartiers de la commune. On constate une concentration de ces ouvrages au niveau de certains quartiers, alors que d'autres quartiers qui ne sont pas desservis par le réseau EDM sont faiblement équipés en bornes fontaines, notamment les quartiers de Yirimadio et une partie du quartier de Niamakoro.

Le taux de couverture global pour la commune est de 56%. Ce taux qui est théorique est très élevé dans les quartiers de Faladié, Missabougou, Magnambougou, et Banankabougou qui figurent parmi les quartiers les plus viabilisés de Bamako et où EDM est beaucoup présente. Les quartiers de Sénou, Niamakoro, Sokorodji, Dianéguéla et Yirimadjo ont les plus faibles taux d'accès. Cette situation s'explique par la non viabilisation de certaines parties de ces quartiers, l'insuffisance d'implantation du réseau EDM dans certains de ces quartiers, la cherté du coût d'implantation (dans certaines zones de quartiers, les tuyaux de canalisation ne sont pas implantés), etc.

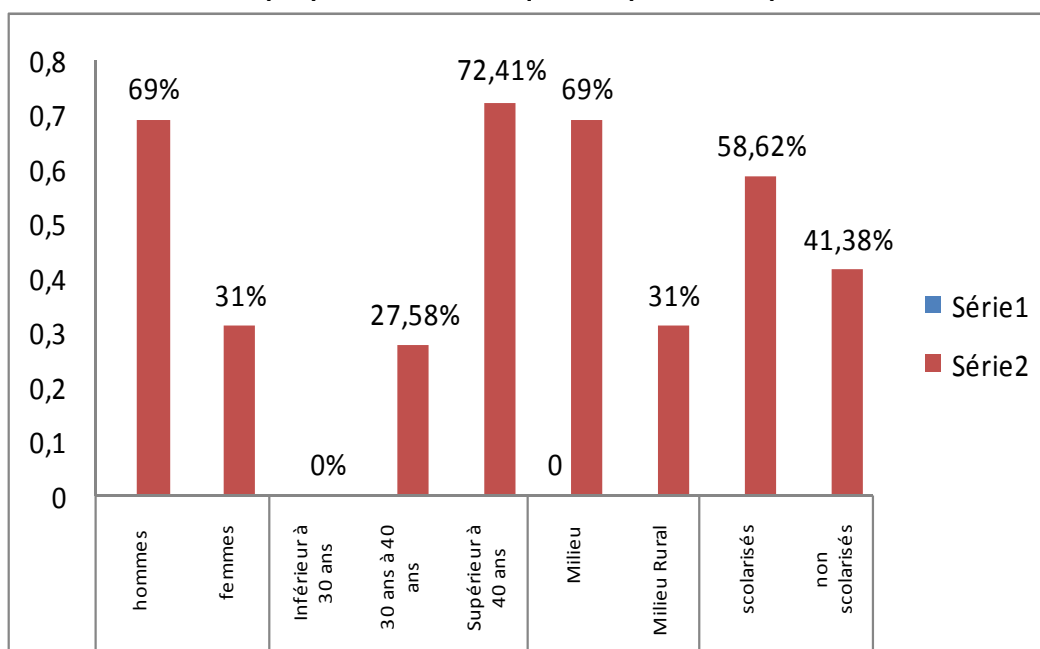
DEUXIEME PARTIE : RESULTATS DES ENQUETES DE TERRAIN

I. ANALYSE DES CARACTERISTIQUES DES PETITS FOURNISSEURS

1. PROMOTEURS PRIVES

1.1. Données générales sur les promoteurs privés

Graphique 1 : Caractéristiques des promoteurs privés



Analyse du graphique

Les promoteurs privés rencontrés sont essentiellement des hommes 69% contre 31% de femmes. Hommes et femmes sont conscients de la rentabilité des bornes fontaines, mais les différents déplacements aboutissant à l'implantation des BF et le niveau de revenus bas des femmes font que celles-ci possèdent moins de BF. Certains promoteurs affirment avoir fait une période variant entre 6 et 12 mois pour l'installation. Les promoteurs sont aussi des personnes adultes qui ont majoritairement plus de 40 ans (72,41% de ceux rencontrés), cherchant à assurer les frais de condiments après la retraite pour les fonctionnaires et de vrais professionnels de BF qui installent partout de BF dans le District de Bamako et entretenant des rapports très privilégiés avec les agents de EDM.

Il est apparu au cours des rencontres avec les promoteurs que les relations privilégiées avec EDM sont un facteur qui facilite beaucoup l'installation des BF en réduisant le coût. L'analyse des données du graphique 1 fait aussi apparaître les personnes analphabètes et analphabètes se partagent la détention des BF². Les enquêtes font ressortir que les promoteurs rencontrés sont 44,8% des commerçants, 24,13% de fonctionnaires et des salariés (enseignants, bureaucrates, etc.) et les autres catégories sont des ménagères, des retraités et des sans emplois).

1.2. Raison d'entreprises par les petits promoteurs :

Les principales raisons évoquées par les promoteurs de BF sont :

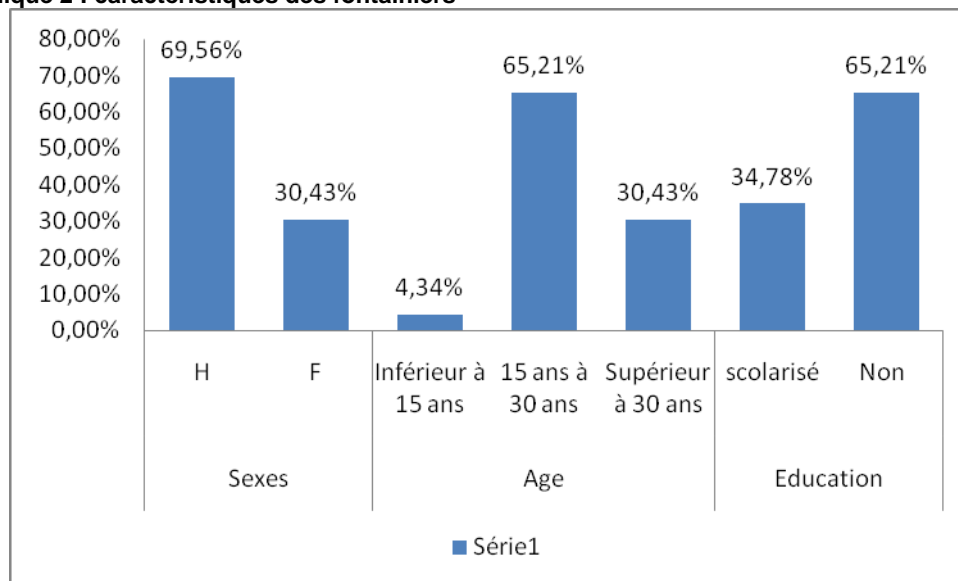
- Pouvoir s'occuper par la vente d'eau devant son domicile ou dans les proximités
- Création d'emplois pour des parents proches qui souhaitent avoir un emploi périodique ou permanent
- Génération de revenus pour prendre en charge les besoins fondamentaux de la famille du promoteur de bornes fontaines
- Création d'une entreprise à faire prospérer en démultipliant la réalisation de nouvelles bornes fontaines pour les professionnels de BF qui sont bien reconnus dans le District et qui y ont partout des installations réalisées par EDM
- Préparer la retraite pour les vieilles personnes en sécurisant la rentrée d'argent pour subvenir aux besoins familiaux (comparable aux investissements dans les SOTRAMA)
- Répondre à un service de desserte publique en eau potable pour le promoteur privé gérant l'AES de Yirimadjo.

2. FONTAINIERS

2.1. Caractéristiques des fontainiers

Les fontainiers sont essentiellement des jeunes hommes non alphabétisés provenant du milieu rural et du milieu urbain.

Graphique 2 : caractéristiques des fontainiers



Source : Résultats des enquêtes de l'étude

Analyse des résultats :

Les fontainiers sont à majorité des hommes près de 2/3 des personnes rencontrées au cours des enquêtes. Ces personnes sont assez jeunes 65,21% ont un âge compris entre 15 et 30 ans. Parmi personnes de plus de 30 ans (30,43% des personnes rencontrées), on rencontre de vieilles personnes désirant se rendre utiles pour elles et leur famille. Ces vieilles personnes sont souvent des promoteurs fontainiers³ qui sont souvent à la retraite et de vieilles femmes vendant au compte d'un promoteur.

La présente étude a révélé l'existence de trois catégories de fontainiers au niveau des BF privées :

- **les fontainiers simples** vendant l'eau au compte d'un promoteur privé sur la base d'une convention verbale et qui est payé obligatoirement à la fin de chaque mois

- **les fontainiers promoteurs** qui possèdent eux-mêmes les installations qu'ils ont financées sur fonds propres et qui gèrent eux-mêmes.
- **les fontainiers gérants** qui vendent au nom de leur famille et qui se chargent de rendre compte aux responsables au sein de la famille (entreprise familiale).

La plupart des fontainiers ne sont pas alphabétisés, ce qui peut entraver la tenue des outils de gestion, même s'ils sont mis en place dans le cadre du renforcement des capacités.

2.2. Raisons d'entreprises par les fontainiers

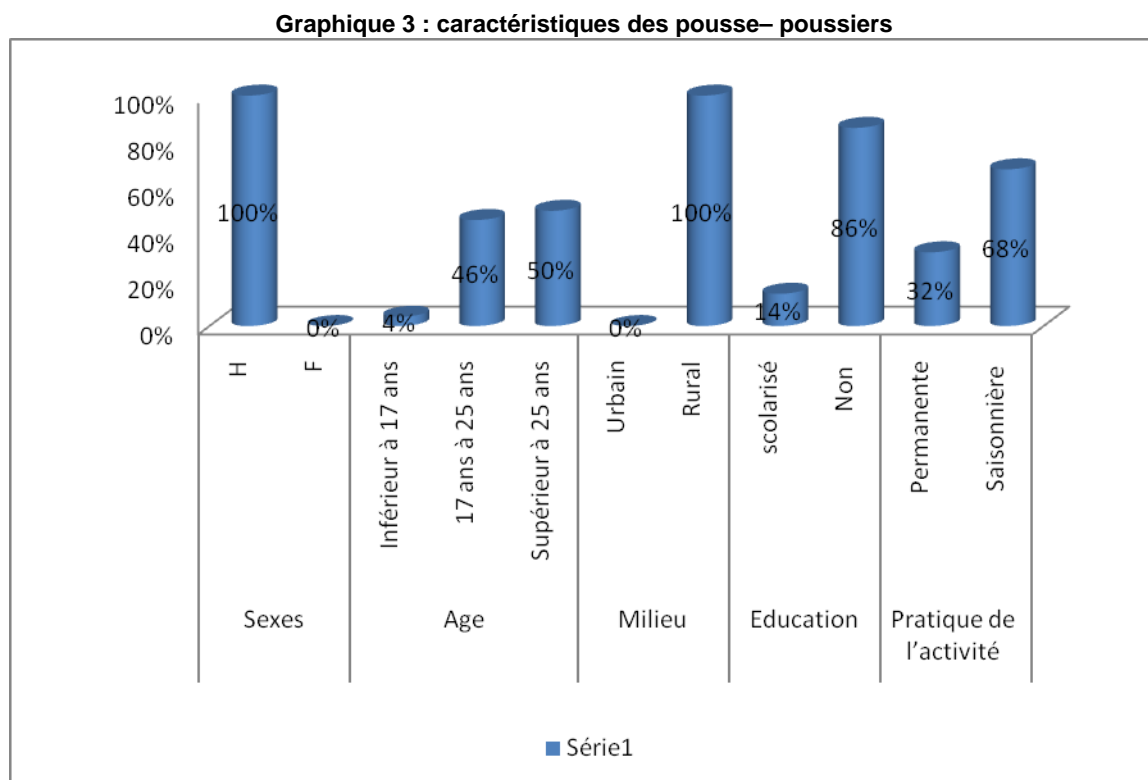
Les principales raisons pour les fontainiers :

- Gagner un salaire mensuel permettant de contribuer à la prise en charge des besoins familiaux (7 500 à 12 500 FCFA).
- Pouvoir s'occuper de ses propres besoins sans dépendre de personnes (pour les filles non mariées).
- Bénéficier de l'eau à sa famille sans payer de l'argent pour le promoteur privé en l'absence de ce dernier. Dans certains cas, l'expérience a prouvé que les fontainiers donnent gratuitement de l'eau à leur connaissance.
- La recherche du futur époux autour des bornes fontaines par les jeunes filles évoluant entre 16 et 25 ans.
- Pouvoir s'occuper pour un temps par un emploi permanent et quitter l'oisiveté pour les vieilles personnes en gardant contact avec les jeunes générations (filles et petites filles).
- Par obligation des parents promoteurs parce que les fontainiers d'avant qui n'étaient pas des proches ont mal géré les revenus issus des BF.

3. POUSSE – POUSSIERS

3.1. Caractéristiques des pousse– poussiers

Si parmi les fontainiers, nous distinguons seulement des femmes, l'activité de pousse – poussiers est «réservée » uniquement aux hommes ruraux qui la pratiquent le plus souvent comme un emploi provisoire.



Source : Résultats des enquêtes de l'étude

Analyse des résultats :

Les 100% des pousse - poussiers interviewés sont des hommes qui viennent à 100% du milieu rural (presque de toutes les régions du Mali). En effet, l'activité de pousse – poussier est une activité très pénible demandant un effort sans limite, qui est rarement consenti par les femmes, surtout urbaines. Leur âge évolue entre 16 et 30 ans. Les 46% ont un âge compris entre 17 et 25 ans et les 50% ont entre 25 et 32 ou 33 ans. Ils viennent chercher les frais de survie pour la famille au village. Ce qui fait que les 86% des pousse – poussiers sont aussi des personnes qui ne savent ni lire, ni écrire contre 14% de personnes rencontrées qui sont alphabétisées.

Aussi, les 68% des personnes rencontrées la pratiquent comme activité provisoire ou à mi temps. En effet, la vente d'eau par les pousse – poussiers connaît des problèmes en période de décembre – février et de juillet à septembre, respectivement du fait de la disponibilité de l'eau de puits traditionnels et par la collecte des eaux de pluie par les familles. Aussi, selon les pousse – poussiers, l'activité de transport de marchandise est beaucoup plus rentable que la vente d'eau. Les bénéfices correspondent au double, sinon au triple de celui de la vente d'eau. Ainsi, les 100% des pousse – poussiers rencontrés pratiquent ponctuellement (selon les occasions) ou saisonnièrement le transport de marchandises⁴.

Les 36 pousse – poussiers rencontrés sont propriétaires de leurs charrettes contre les 64% qui sont locataires. Les frais de locations sont de 200 FCFA /jour remboursables en espèce ou en nature (eau collectée auprès de BF).

3.2. Les raisons d'entreprise par les pousse– poussiers

Les raisons sont entre autres :

- La recherche de revenus permettant d'acheter le trousseau de mariage dans le village
- La recherche d'équipements agricoles et de céréales par les jeunes en exode rural
- La poursuite des traces des précédents jeunes qui viennent d'un même village : on pratique l'activité de pousse - poussier parce que c'est dans ce créneau qu'on a trouvé les prédécesseurs qui sont à Bamako.
- Une opportunité offerte par un tuteur qui possède des pousse– pousses ou qui a des proches les possédant (emploi facile et immédiat).
- Une occupation saisonnière (saison sèche), virement vers le transport de bagages pendant la saison pluvieuse.
- Une activité périodique qui permet de se doter de fonds pour pratiquer d'autres activités commerciales qui permettent de gagner beaucoup plus d'argent.

II. SITUATION DE L'ASSAINISSEMENT AUTOUR DES ACTIVITES DES PETITS FOURNISSEURS

1. ASSAINISSEMENT AUTOUR DES SOURCES D'EAU

1.1. Normes en matière d'aménagement des bornes fontaines en milieu urbain

Les normes d'aménagement imposées autour des bornes fontaines par la Direction Nationale de l'Hydraulique (DNH) sont les suivantes :

- un mur de soutien au tuyau de distribution.
- une aire de collecte qui sert d'espace de collecte des eaux à partir des seaux par les clients
- un périmètre de protection de 5 m de rayon autour de la BF et de 15 m de rayon pour les AES.
- un raccord pour la conduite de l'eau déversée à même le sol vers le puisard.

⁴ Selon plusieurs études entreprises et les résultats de nos enquêtes, il n'y a pas de « pousse – poussiers » à vie. C'est une activité intermédiaire qui permet d'avoir de l'argent à engager comme fonds de commerce. Selon les pousse – poussiers rencontrés, seulement ceux qui n'auront pas atteint leurs objectifs restent perpétuellement dans l'activité de pousse – pousse (transport d'eau et de marchandise).

- un puisard adéquatement aménagement pour collecter de l'eau durant de longues années en évitant les flaques d'eau.

NB : Compte tenu des enjeux de l'assainissement autour des BF, des plus en plus des ONG et projets sont entrain de réfléchir sur l'aménagement d'un espace approprié pour la collecte par les pousse-poussiers⁵.

1.2. Existence des éléments de la superstructure

Tableau n° 4 : Existence et état de propreté des éléments de la superstructure

Eléments	Existence d'éléments (%)		Etat des éléments de la superstructure (%)		
	Oui	Non	Bon	Moyen	Mauvais
Mur de soutien	100%	0%	74%	26%	0%
Aire de collecte	74%	26%	32%	30,43%	37,57%
Puisard	32,60%	67,39%	23,91%	8,69%	67,40%
Raccordement	32,60%	67,39%	17,39%	15,20%	67,41%
Moyenne	59,8%	40,195%	36,82%	20,08%	43,09%

Source : Résultats des enquêtes de l'étude

1.3. Analyse des données sur la situation de propreté

L'analyse de la situation de propreté autour des BF nous donne des situations inquiétantes pour l'ensemble des quartiers de la commune (zone WSUP et hors zone).

- Les 74% des murs de soutien sont en bon état et les 26% en état moyennement bon. Les murs de soutien aux tuyaux immédiats de distribution de l'eau sont des aménagements forcés pour les promoteurs. Ils évitent que le tuyau ne se casse sous les pressions extérieures et que l'eau ne se déverse à leur propre compte.
- Les 74% des BF ont des aires de collecte sommairement aménagées, mais qui ne répondent pas aux normes⁶ d'assainissement contre 26% qui n'ont aucun espace aménagé à cette fin. Les aires de collecte sont tout juste aménagées pour éviter l'embourbement des clients à la source. Seulement, les 32% des aires de collecte sont en bon état. Les autres sont dans un état moyen et mauvais état. Après remplissage, les eaux déversées s'écoulent dans les rues ou sont souvent drainées.
- Les 67,39% des BF n'ont aucun ouvrage pour recevoir et drainer les eaux usées qui se déversent au cours de la collecte contre 32,60% qui en possèdent. Les 100% des puisards initiés sont aussi ceux sommairement aménagés. Les observations directes autour des bornes fontaines font ressortir que les 67,40% des puisards sommairement aménagés ne sont pas en bon état. Dans tous les cas, il n'y a aucun système de vidange approprié. Les eaux usées des puisards sont généralement vidées in situ et contribuent à polluer le périmètre de protection, mais aussi les familles voisines qui se plaignent permanemment. Dans certains cas, les eaux provenant de la collecte et des puisards sont déversés dans les caniveaux.

⁵ La DNH et les DRHE doivent penser à intégrer, sinon imposer l'aménagement de cet espace de collecte auprès des bornes fontaines communautaires et privées pour un meilleur assainissement de l'espace.

⁶ Les normes d'aménagement d'aire de collecte imposent aux promoteurs de BF de construire une cour limitée par une murette pour bien drainer les eaux qui se déversent.

- Les 67,39% des BF visitées n'ont pas de raccordement entre la cour de collecte et le puisard sommaire contre 32,6% qui en possèdent. Les raccordements sont de petits tuyaux PVC qui présentent généralement un mauvais état pour les 67,41%. Dans certains, les raccordements sont directement fixés sur les caniveaux qui dans les conditions normales servent pour les écoulements des eaux de pluies.

Les familles voisines BF se plaignent de l'état piteux provoqué par le manque d'hygiène autour des ouvrages privés. Ainsi, une femme rencontrée cite : « **nous avons tout fait pour que le promoteur aménage de façon adéquate, mais en vain** » et une autre promotrice de citer : « **nous voulons vraiment aménager les abords des BF, mais l'insuffisance des ressources nous contraint à laisser la chose ainsi, c'est-à-dire, à laisser les eaux usées se déverser un peu partout et que les passants de la rue se plaignent** ».

Selon les résultats des enquêtes, le nettoyage n'est pas régulier autour des BF. Les fontainiers balayent seulement au cas où ils sentent la situation d'hygiène en train de se compliquer. La plupart des fontainiers rencontrés prétendent balayer au moins une fois/semaine. Or, le nettoyage de la cour de collecte et des alentours de BF est une activité quotidienne que doit entreprendre le fontainier avant de commencer la vente d'eau.

1.4. Quelques résultats d'observations directes

Les observations directes sur le comportement des fontainiers en termes de pratiques d'hygiène autour de la BF ne sont guère favorables.

- Les fontainiers laissent les clients déposer leurs récipients dans le désordre le plus total. Certains fontainiers s'assoient pour laisser les clients collecter de l'eau sans aucune intervention. C'est aux clients de fermer et d'ouvrir le robinet dans quelques cas.
- Les seaux se remplissent et l'eau se déverse à même le sol : c'est le cas pour les pousse-poussiers et les femmes qui remplissent les seaux en les portant sur leur tête et qui ont le doigt plongé dans l'eau.
- Les périmètres de protection servent de vente d'aliments dans certains cas par les fontainiers eux-mêmes. Les promoteurs ou leurs parents développent des AGR pour se faire des revenus complémentaires. Ces AGR qui accumulent beaucoup de clients qui viennent acheter les farines, les jus, et autres, qui peuvent soulever la poussière et être source d'insalubrité pour l'eau.
- Les véhicules qui passent peuvent contaminer les eaux des récipients depuis la source, pour les BF situées aux abords des routes.
- Des dépôts d'ordures et des eaux usées des puisards et des latrines des concessions se déversent dans certains cas, ne sont pas loin de l'espace de collecte.
- Les pousse-poussiers se garent dans le voisinage de l'aire de collecte et les surpleins des bidons se déversent dans les rues et est généralement source de malentendus entre les promoteurs et les familles voisines.

1.5. Analyse des problèmes

De l'analyse de la situation de l'assainissement autour des BF, il ressort que les principaux problèmes sont :

- **une insuffisance d'aménagement autour des BF privées** : les éléments de superstructures (périmètre de protection, puisard, espace de collecte pour les pousse-poussiers) n'existent pas ou généralement, ils sont très sommairement aménagés. Le manque d'aménagement est dû à la cherté du coût de réalisation, mais essentiellement, à la négligence des promoteurs privés. *Pour ceux-ci, ils ont déboursé des sommes importantes pour « trouver les BF » et les éléments de superstructures constituent des charges supplémentaires et « même inutiles » puisque les populations ont de l'eau.* Le non aménagement est dû à un manque de suivi par le SACPN/Service d'Hygiène qui avant toute autorisation par la Mairie donne leur aval. Il est bien inscrit sur le document d'avis de ces services techniques, que le promoteur est tenu de réaliser les puisards pour drainer les eaux qui se déversent. Il y a aussi une passivité des élus communaux, qui pour des questions politiques sont obligés de couvrir les personnes qui sont souvent interpellées par les Services techniques.

- **la dégradation des éléments de la superstructure existants** : quand ils existent, ils sont généralement mal entretenus par les fontainiers qui ont charge l'assainissement autour des BF. Les alentours des BF sont entassés d'insalubrité venant des familles proches (déchets solides ou liquides), mais aussi d'autres familles pour le cas de dépôts anarchiques qui ne sont pas tellement loin des ouvrages hydrauliques. Le balayage n'est pas quotidien et les déchets balayés sont déposés dans la proximité. Il est très fréquent de voir, toute une « mare d'eau » aux alentours des BF entraînant des conflits avec les familles voisines. Le manque d'assainissement est aussi dû en partie au manque de suivi du SACPN/Service d'Hygiène qui font rarement des « descentes » sur le terrain.
- **la non prise en charge des pousse-pousse par les normes nationales en matière d'aménagement de superstructure autour des BF** : aucun espace n'est prévu pour la collecte des pousse poussiers. Or, ces derniers jouent un rôle très important dans la desserte en eau des populations, surtout celles périurbaines comme Niamakoro, Yirimadjo, Banankabougou, où la majorité de ceux qui y vivent sont pauvres et n'ont pas de branchements privés. Un aménagement adéquat prend forcément en compte une aire réservée aux pousse – pousses. L'expérience montre que ceux –ci jouent un grand rôle dans l'insalubrité autour des BF privées. Ils sont forcément placés en dehors de l'aire de collecte réservée aux clients simples et les eaux déversées contribuent à salir le milieu.
- **le comportement non adéquat des fontainiers à une collecte hygiénique de l'eau** : autour des BF, on constate la mauvaise disposition des récipients de collecte, le non nettoyage correct du périmètre de protection, une méconnaissance des mesures d'hygiène et d'assainissement par les fontainiers, etc.
- **le manque de prise de conscience des populations par rapport aux mesures d'hygiène** : Les consommateurs ignorent les obligations de respect des normes d'hygiène auxquelles les promoteurs privés doivent se soumettre. Le consommateur se contente juste de ce qui lui tombe sous la main et il ignore lui-même ses droits et devoirs en matière d'accès à l'eau potable qui est un besoin fondamental. Ainsi, à la question posée une femme venue collectée de l'eau auprès d'une BF, « ne pouvez pas demander au promoteur de la BF d'aménager la superstructure de la BF », elle répond « que pouvons nous faire, nous avons difficilement accès à l'eau potable en dehors de cette BF. Et puis le promoteur est un chercheur d'argent, donc, nous ne pouvons lui exiger de faire ce qui n'est pas dans son pouvoir ».

2. HYGIENE AUTOUR DES ACTIVITES DES POUSSE- POUSSIERS

2.1. Moyens de transport de l'eau

Tableau n° 5 : Moyens de transport des pousse- poussiers

Désignations		Pourcentage	Observations
Nature des moyens de transport	Pousse - pousse	100%	Les vendeurs d'eau privés utilisent uniquement des pousse - pousSES.
	Charrettes	0%	
	Autres	0%	
	Locataire	0%	
Nature des récipients de collecte	Bidons	100%	Les récipients de collecte sont uniquement composés des bidons de 20 litres.
	Seaux	0%	
	Autres	0%	
Propreté des récipients de collecte	Sales	34%	Les conditions de propreté ne sont pas généralement réunies dans le transport par les pousse- poussiers.
	Passable	56%	
	Propre	10%	

Source : résultats des enquêtes de l'étude

Analyse du tableau :

Selon les résultats des enquêtes, les 100% des moyens de transport par les pousse- poussiers sont des pousse – pousSES. Les récipients de collecte placés dans ces pousse- pousSES sont à 100% des bidons. Les observations faites sur les récipients font ressortir que les 34% des bidons sont sales, les 56% sont passables et que seulement les 10% sont propres. Les bidons utilisés sont généralement des bidons d'huiles importés au Mali et qui recyclés dans le transport de l'eau⁷.

2.2. Quelques résultats d'observation directe sur l'activité des pousse – poussiers :

- Les bidons utilisés pour la collecte de l'eau contiennent des moisissures du fait de l'humidité et du manque d'entretien
- Certains bidons sont carrément hors usage et sont quand même recyclés puis utilisés pour collecte de l'eau (recollage de bidons)
- Certains pousse – poussiers prétendent que le contenant (bidon) est assez cher pour pouvoir renouveler à chaque fois qu'il est usé
- Pour les pousse – poussiers locataires, les bidons autant que les charrettes ne leur appartiennent pas, donc, c'est aux propriétaires de les remplacer.

III. GESTION PAR LES PETITS FOURNISSEURS

1. GESTION DES BORNES FONTAINES

1.1. Coût d'installation des ouvrages sur le réseau EDM

a. Quelques éléments de base de devis estimatif de branchements des BF sur EDM

La société EDM donne la situation suivante pour la réalisation des ouvrages :

⁷ Il y a lieu de noter que les pousse – pousSES concernés sont essentiellement ceux des revendeurs d'eau. Sinon, il existe aussi des charrettes à bras et les charrettes à traction animale familiales et qui sont utilisées seulement pour les besoins de la famille. Leurs objectifs n'est pas la recherche de profits par rapport au transport de l'eau.

Tableau n° 6 : Base de réalisation des devis EDM

N° du prix	Désignations	Unité	Prix unitaires	
			Fourniture	Pose
	Terrassement			
503,4	Travaux exécutés en terrain rocheux ⁸	m3		17 000
516,1	Fourniture et mise en œuvre du sable	m3		8 500
	Canalisation			
102.1.4	Canalisation PVC 110 PN 10 à joint de caoutchouc	ml	2 800	1 200
	Accessoires			
128.4	Bride emboîtement pour PVC de 110	u	60 000	1 900
167.4	Plaque pleine DN 100	u	15 600	4 300
108.2	Grillage avertisseur bleu	ml	300	100
	Branchement			
189.2	Branchement Borne Fontaine DN 15	u	105 900	61 900
103.1.2	Fourniture polyéthylène haute densité DE 25	ml	600	400
505.4	Tranchée exécutée en terrain rocheux noduleux pour branchement	ml		13 400
516.1	Fourniture et mise en œuvre de sable	m3		8500
	SOUS TOTAL			
	Frais d'études et de contrôle	%		
	TOTAL HT			
	TVA	18%		
	Avance sur consommation branchement DN 15	u		138 825
	TOTAL TTC en FCFA			

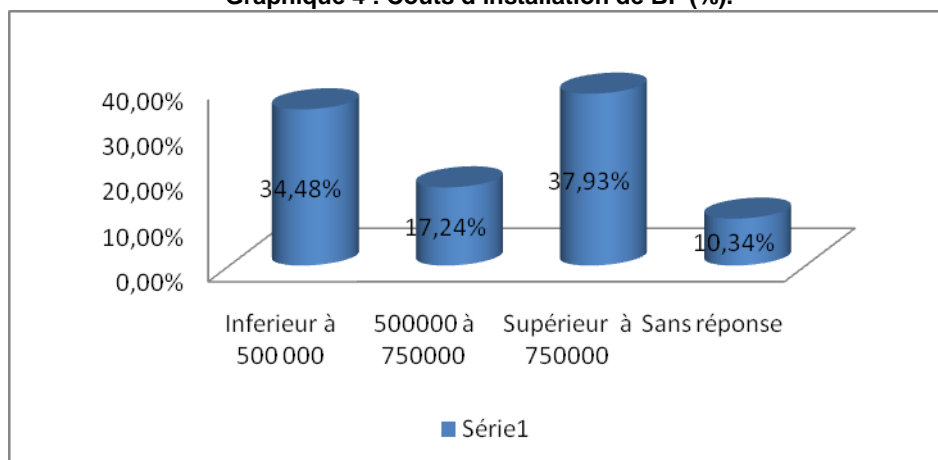
Source : Direction Commerciale EDM, 2009

NB : Il s'agit là de quelques éléments de calcul par EDM du coût d'une borne fontaine. Les éléments de coûts ne sont pas standards. Ils sont fonctions de plusieurs facteurs :

- de la nature des sols (tendre, semi dure, rocailleux, etc.) du parcours pour l'implantation des bornes fontaines
- la longueur des distances de parcours à partir de la prise
- du diamètre et de la nature des fournitures
- des rapports avec le personnel de EDM : la cession de la réalisation de la tranchée par les promoteurs et de l'achat de matériel de desserte peuvent dégrever le coût de réalisation.

b) Montants investis dans l'implantation de BF

Graphique 4 : Coûts d'installation de BF (%).



Source : Résultats des enquêtes auprès des promoteurs, Novembre 2009

Selon les résultats des enquêtes, le coût des ouvrages (BF) réalisés se situe entre 350 000 et

⁸ L'exécution de la tranchée pour les terrains durs et à carapace latéritique est de 6 800 FCFA/m3.

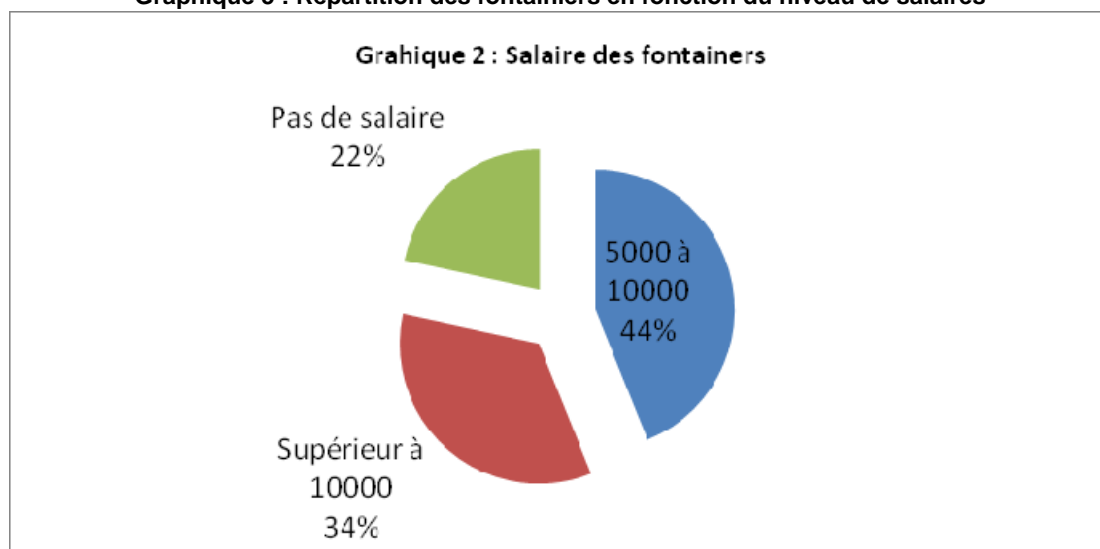
1 000 000 FCFA dépensés par les promoteurs. **Le coût médian de la BF est de 675 000 FCFA, et le coût moyen est autour de 650 000 FCFA.** Les promoteurs privés de BF branchées sur EDM rencontrés ont financé eux-mêmes sur fonds propres les 100% des montants investis dans l'implantation des BF. Les promoteurs rencontrés n'ont pas signalé des cas de demande ou d'accès au crédit auprès d'une institution bancaire ou de microfinance pour la réalisation des BF sur le réseau EDM. Quant à l'AES de Yirimadjo, elle a été financée par la Coopération Française au compte de la mairie de la commune VI.

1.2. Prix et les ventes d'eau au niveau des bornes fontaines

a) Politiques de vente de l'eau par les promoteurs privés

Contrairement aux BF communautaires, où les membres des associations et des comités de gestion décident de fixer le tarif en commun accord sur la base des éléments de calcul, il n'existe aucune « politique réaliste » de vente de l'eau au niveau des petits promoteurs privés branchés sur EDM. D'ailleurs, il n'existe pas de contrat écrit entre les promoteurs privés et les fontainiers. En bref, la gestion reste encore rudimentaire l'absence de cahier d'exploitation de BF au niveau du fontainier, de bilan d'exploitation de BF, de cahier de dépenses, etc.

Graphique 5 : Répartition des fontainiers en fonction du niveau de salaires



Les résultats des enquêtes font ressortir que les 22% des fontainiers n'ont pas de salaire. Ils exploitent leur propre borne fontaine ou des proches parents ont réalisé les investissements appartenant à la famille. Les 44% ont des salaires compris entre 5 000 et 10 000 FCFA et généralement, le promoteur apporte aussi la nourriture pour le fontainier. Les 34% ont des salaires supérieurs à 10 000 FCFA et bénéficient généralement de la nourriture de la part des promoteurs. Il a été constaté que les fontainiers ne bénéficient pas d'autres sources de motivation (de façon formelle).

Au niveau des organisations communautaires, les salaires comportent plusieurs motivations, dont des ristournes sur le m3 d'eau vendu par les fontainiers.

Tableau n° 7 : Méthodes de calcul de salaires de fontainiers au niveau des organisations communautaires

N°	Désignation	Catégorie 1	Catégorie 2
1.	Prix théorique de vente du m3 d'eau par les promoteurs avec des bidons de 25 litres	400 FCFA/ m3	400 FCFA/ m3
2.	Prix de cession du m3 au fontainier par les OCB	300 FCFA/m3	350FCFA/m3
3.	Différence entre prix théorique de vente au fontainier et le prix de vente par les OCB (1 – 2)	100 FCFA/m3	50 FCFA/m3
4.	Mode de paiement de salaire du fontainier	100 CFA/m3 (dans ce cas, sans salaire)	50 FCFA/m3 avec un salaire mensuel de 7 500 ou de 10 000 FCFA.
5.	Montants perçus par mois en cas de vente de	30 000 FCFA	15 000 FCFA + un salaire

10 m3 /jour par le fontainier	mensuel de 7 500 ou de 10 000 FCFA.
-------------------------------	-------------------------------------

Source : Projets AEPHA AMASBIF, AMRAD, Water Aid dans le District de Bamako, 2010

Les investigations des études antérieures ont conclu que les revenus des fontainiers (salaire et ristournes) des OCB se situent entre 25 000 et 30 000 FCFA, en cas de vente moyenne, alors que les salaires mensuels au niveau des promoteurs privés évoluent entre 7 500 et 12 500 FCFA. Les promoteurs confient les ouvrages aux fontainiers et les demandent de verser les 100% des montants vendus, ce qui signifie que les fontainiers retournent tous les soirs, les mains vides à la maison. Comparant leur situation à celle des fontainiers de BF communautaires, les fontainiers des BF privées rencontrés se plaignent de vendre l'eau sans bénéficier des avantages matériels et moraux de leurs efforts, les promoteurs leur étant très peu reconnaissants.

b) Note technique de comparaison d'une gestion communautaire et d'une gestion privée d'une BF dans le District de Bamako⁹

Libellé	Gestion communautaire	Gestion privée
Financement de l'ouvrage	- Financement assuré généralement avec l'apport de partenaire technique et financier (avec ou sans contribution de communes et des populations pour le cas du District de Bamako)	- Ouvrage financé par les promoteurs privés eux – mêmes sans l'apport d'aucun partenaire technique et financier
Démarche d'obtention des autorisations et d'installation	- Démarche plus facile : crainte que les fonds du projet ne retournent en cas de non investissement - Accord de mise en pause aux ONG/projets appuyant le processus	- Démarche plus longue : les principaux acteurs du processus ne font presque pas d'efforts pour l'accélérer - Accord de mise en pause aux promoteurs privés (réalisation de tranchées et apport de matériaux)
Promoteurs	- Les promoteurs sont des personnes morales gérant des biens communautaires (obligation de rendre compte aux populations et à la mairie en théorie)	- Les promoteurs sont des personnes physiques gérant à leurs risques et périls les BF
Organisation/structuration	La gestion communautaire est confiée à des Associations des Usagers d'Eau potable (AUEP) selon les textes réglementaires et dans la pratique à des comités de gestion (cas fréquents sur le terrain)	Responsabilité du promoteur seulement est engagée
Gestion financière	- Gestion financière basée sur des bases de calcul très claires (fixation du prix du m3 à la vente) - Mise en place des outils de gestion (cahier du fontainier, cahier du recouvreur, livre de caisse, livre de banque, cahier de bilan semestriel, cahier de contrôle) - A moyen terme, détournement des fonds par les membres des AUEP en cas de non suivi par la mairie ou le projet (fréquent dans le District de Bamako) - A long terme, la gestion communautaire devient une gestion	- Vente de l'eau par le fontainier sans fixer le prix du m3 - Inexistence pratiquement d'outils de gestion adéquats - Utilisation des fonds dans le social par les promoteurs

⁹ Cette note technique est une fiche basée sur la généralité de la gestion communautaire et de la gestion privée dans le District de Bamako. Il peut avoir quelques particularités en fonction de l'implication des acteurs (EDM, mairie, implication de la population, etc.).

	privée (une poignée de personnes gère les ouvrages)	
Gestion du personnel	<ul style="list-style-type: none"> - Fontainier plus permanent (souvent plus de 3 ou 4 ans) - Fontainiers sont de vieilles personnes - Fontainier versant correctement les montants fixés/m3 	<ul style="list-style-type: none"> - Fontainier choisi par le promoteur privé - Détournement de fonds en cas de non suivi - Changements fréquents des fontainiers
Gestion du matériel	<ul style="list-style-type: none"> - Légère lourdeur dans la réparation des pannes (processus de décision plus longue) - Lenteur de EDM dans la réparation des pannes sur le réseau 	<ul style="list-style-type: none"> - Réparation immédiate par le promoteur - Lenteur de EDM dans la réparation des pannes sur le réseau
Partenariat avec la mairie	<ul style="list-style-type: none"> - Signature d'un contrat de délégation de gestion entre la mairie et une organisation locale (en théorie) - Envoi de rapports périodiques par l'AUEP à la Mairie - Contrôle périodique par la mairie à travers un opérateur (Service technique et financier) - Intervention de la Mairie avec la CREE pour fixer le prix de l'eau (bidon) à la fontaine 	<ul style="list-style-type: none"> - Intervention de la Mairie avec la CREE pour fixer le prix de l'eau (bidon) à la fontaine

NB : Esquisse d'analyse /comparaison d'une gestion privée à une gestion communautaire.

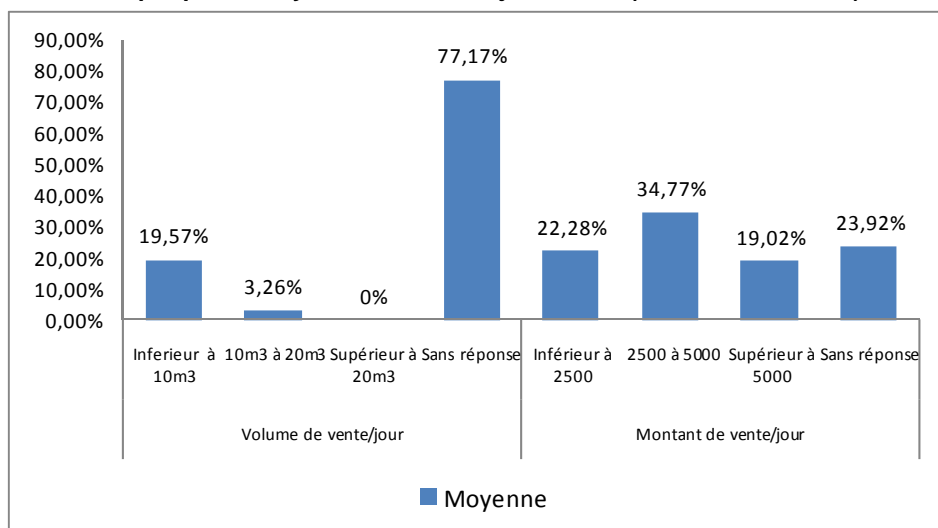
c) Quantité et montants des ventes des ventes journalières

Tableau n° 8 : Ventes Moyennes en fonction des saisons (%).

Période	Volume de vente/jour				Montant de vente/jour			
	Inferieur à 10m3	10m3 à 20m3	Supérieur à 20m3	Sans réponse	Inferieur à 2500	2500 à 5000	Supérieur à 5000	Sans réponse
Déc.- Fév.	21,74%	0%	0%	78,26%	13,04%	45,65%	10,87%	30,44%
Mars - juin	17,40%	6,52%	0%	76,08%	0%	13,04%	56,52%	30,44%
Juillet - Sept	21,74%	2,17%	0%	76,09%	41,30%	32,60%	2,17%	23,93%
Oct. – Nov.	17,40%	4,34%	0%	78,26%	34,78%	47,82%	6,52%	10,88%
Moyenne	19,57%	3,2575%	0%	77,17%	22,28%	34,77%	19,02%	23,922%5

Source : Résultats des enquêtes, Novembre 2009

Graphique 6 : Moyenne des ventes journalière (Volume et montant)



Analyse des données :

L'analyse des données du tableau fait ressortir que les fontainiers ne connaissent pas généralement le nombre de m3 vendus pour 77,17%. Ceci s'explique par l'inexistence des outils de gestion auprès du fontainier et du promoteur et surtout par l'analphabétisme de certains qui se contentent seulement de voir le montant vendu par jour. Les 19,57% des fontainiers rencontrés affirment vendre en moyenne moins de 10 m3. Par rapport aux montants, les 22,28% et les 34,77% affirment qu'ils vendent respectivement moins de 2 500 FCFA et entre 2 500 et 5000 FCFA par jour. Il faut reconnaître que les montants des ventes sont souvent sous – estimés par les fontainiers.

Le montant des ventes est essentiellement fonction des saisons. La saison pluvieuse et la période décembre – février sont des périodes où les ventes sont très faibles avec la présence de l'eau dans les puits à grand diamètre, et la collecte de l'eau de pluie (saison pluvieuse) par les familles. Les montants de vente sont aussi fonction des quartiers. Les quartiers urbanisés comme Magnambougou, Faladié, certaines parties de Niamakoro et de Yirimadjo sont des zones où la vente est plus faible que dans les quartiers périurbains qui manquent généralement de branchements privés, du fait de la pauvreté, de la faible capacité du réseau EDM, etc.

1.3. Investissements sur les recettes des BF privées

La plupart des promoteurs utilisent l'essentiel des revenus dans les dépenses sociales de la famille (alimentation, santé, éducation, cérémonies de mariages et de baptêmes, etc.), mais aussi dans le fonctionnement des BF (paiement de factures d'eau, salaire du fontainier) et quelques rares réparations).

D'ailleurs, les résultats des enquêtes auprès des acteurs (EDM, Mairie, services techniques, etc.) confirment que les promoteurs utilisent beaucoup plus les fonds dans le social que la réalisation de nouvelles bornes fontaines pour approvisionner les populations en eau potable. C'est pour cette raison qu'ils ont perpétuellement des problèmes pour le paiement des factures d'eau d'Énergie du Mali (EDM). Les coupures momentanées par les agents de ce dernier sont fréquentes et il arrive que les promoteurs privés comme communautaires négocient la réouverture sans le paiement intégral des dettes. Certains agents de EDM rencontrés affirment : « les BF sont largement rentables, mais quand on utilise mal les revenus, on en aura toujours des problèmes avec. Certains promoteurs ont toujours des arriérés (paiements partiels) qu'ils doivent payer à EDM. Finalement, quand les impayés augmentent beaucoup, nous sommes obligés de couper en attendant qu'ils se mettent en règle ».

1.4. Comptes d'exploitation sommaire des BF

Tableau n° 9 : Calcul de compte d'exploitation sommaire

N° de BF	Charges d'exploitation						Produits d'exploitation		Solde d'exploitation/ BF/mois	solde annuel/ BF/an
	Salaires fontainiers	Factures EDM	Réparations	Impôts	Autres	TOTAL	M 3 vendus par mois	Montants (m3 * 450 FCFA)		
1	12 500	20 000	2 500	1 500	1 500	38 000	157	70 650	32 650	391 800
2	10 000	125 000	18 000	1 500	20 000	174 500	833,33	375 000	200 500	2 406 000
3	10 000	48 000	18 000	1 500	2 250	79 750	320	144 000	64 250	771 000
4	10 000	55 000	22 000	1 500	18 000	106 500	366,67	165 000	58 500	702 000
5	20 000	130 000	25 000	3 000	22 500	200 500	866,67	390 000	189 500	2 274 000
Total	62 500	378 000	85 500	9 000	64 250	599 250	2543,667	1 144 650	545 400	6 544 800

Source : Résultats des enquêtes de l'étude, novembre 2009

Sur l'ensemble des fiches remplies, 5 promoteurs de BF ont été choisis au hasard. Les résultats d'exploitation montrent que les BF sont largement rentables. Les bénéfices correspondent pratiquement à la moitié des recettes totales. Sur cette base, les investissements dans les travaux d'implantation sont très vite amortis et il y a lieu de mener des discussions avec les promoteurs pour une baisse du prix de l'eau, sinon d'un aménagement adéquat des alentours des BF par les promoteurs privés. Sur l'ensemble du compte d'exploitation pour les 5 promoteurs, le bénéfice annuel est 6 544 800 FCFA. Et il est à constater que de nombreux professionnels de BF en détiennent plus d'une vingtaine dans le District de Bamako. **Il faut prévoir une concertation entre Etat, EDM et les promoteurs pour expliquer le mécanisme de fixation des tarifs, et éventuellement discuter d'une possibilité de baisse de ces tarifs.**

Au niveau de l'AES de Yirimadjo, les constats font ressortir qu'elle est confrontée à un problème de mévente du fait que l'eau de forage est un peu plus saumâtre que l'eau du fleuve, les factures élevées de l'électricité (près de 150 000 FCFA/mois), la vente du bidon de 20 litres à 5 FCFA au lieu de 10 FCFA pratiqués par les BF privés. Ainsi, pour l'AES, actuellement il n'existe aucun fonds d'amortissement des matériels. Il y a lieu de réfléchir sur les perspectives pour assurer la pérennité.

Les expériences de gestion des BF à travers les promoteurs privés et communautaires, démontrent que le seuil de rentabilité est situé autour de 7 ou 8 m3/jour, soit une recette théorique de 3 150 FCFA (si m3 vendu à 450 FCFA), soit 94 500 FCFA/mois de revenus. Les charges à supporter sont la facture d'eau de 31 500 FCFA (environ 140 FCFA/m3), un salaire mensuel de 12 500 FCFA pour le fontainier, des frais de réparation de 2000 FCFA, une taxe de 1500 FCFA (redevance eau) et 1500 FCFA pour frais divers. Le bénéfice théorique serait de l'ordre de 45 000 FCFA/mois, soit 1500 FCFA/jour. Ce qui permet de prendre en charge les frais de condiments et de riz qui équivalent à la même valeur par jour pour une famille moyenne.

1.5. Outils de gestion

Le seul outil de gestion rencontré auprès des petits fournisseurs est le cahier de recettes du promoteur privé. Le cahier sert à l'enregistrement journalier des recettes issues de la vente de l'eau par le fontainier. Or, dans la gestion des BF, la présence de certains outils comme le cahier du fontainier, le cahier de dépenses, le cahier de bilan financier est indispensable pour assainir la gestion des BF et améliorer la confiance entre fontainier et promoteur.

En l'absence d'un minimum d'outils de comptabilité, des problèmes de gestion surviennent forcément entre fontainier et pousse poussiers, entre fontainiers et clients, etc. Ces problèmes sont entre autres :

- Entre fontainier – clients : la confusion dans le nombre de bidons collectés, partant les frais d'eau prise par les clients ordinaires et pousse – poussiers
- Entre promoteurs et fontainiers : absence d'indicateurs sur le nombre de m3 vendus, les montants versés, le bilan d'exploitation et partant, un découragement des fontainiers à faire de réclamations d'augmentation de salaires.

2. GESTION PAR LES POUSSE- POUSSIERS

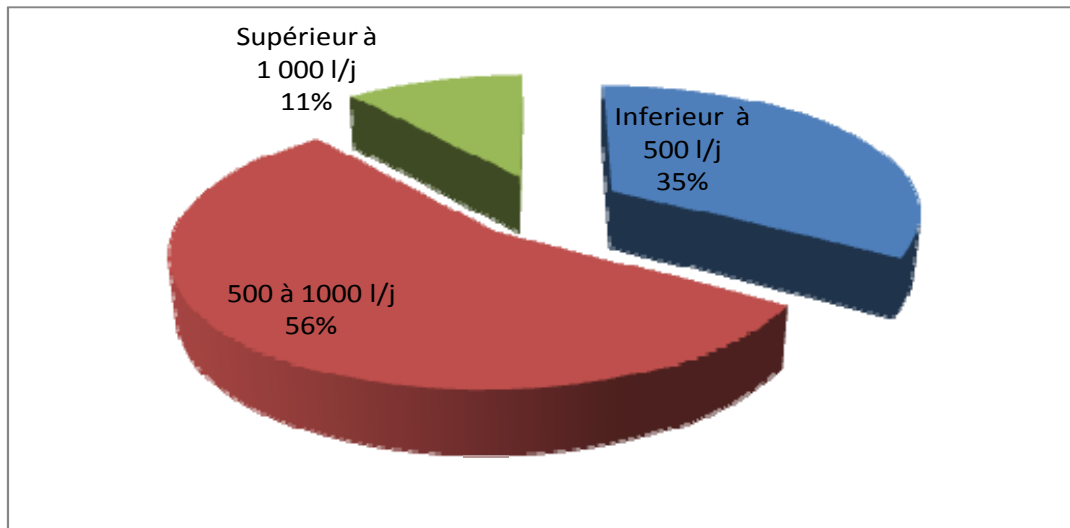
2.1. Les quantités vendues par les pousse – poussiers

Tableau n° 10 : Quantité d'eau vendues par les pousse – poussiers

Période	Inferieur à 500 l/j	500 à 1000 l/j	Supérieur à 1 000 l/j
Déc- fev	44%	66%	0%
Mars –juin	10%	60%	30%
Juillet_sept	60%	40%	0%
Oct_ Nov	20%	66%	14%
Moyenne	33,5%	55,5%	11%

Source : Résultats des enquêtes de l'étude, Novembre 2009

Graphique 7 : Moyenne de ventes toutes saisons confondues



Source : Résultats des enquêtes, novembre 2009

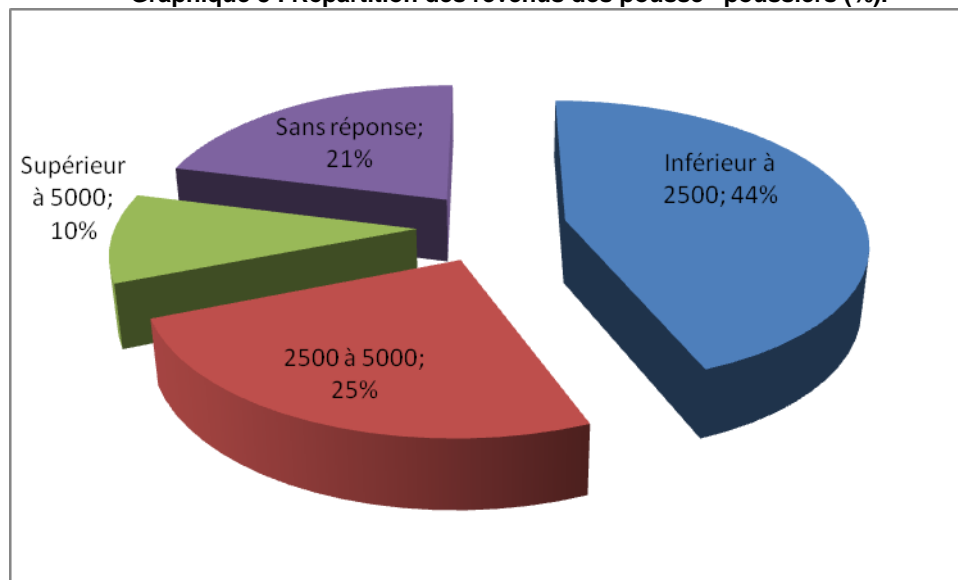
Analyse du tableau et du graphique : sur la base des résultats des enquêtes, les saisons propices à la vente d'eau par les promoteurs sont essentiellement la saison sèche chaude de mars à juin, où il fait une chaleur étouffante et les puits traditionnels dans les concessions tarissent et la période d'octobre à Novembre qui est aussi une période chaude. C'est seulement au cours de ces périodes que les volumes de vente sont supérieurs à 1000 litres/jour pour les pousse – poussiers (15% des pousse – poussiers d'octobre à Novembre et 30% de mars à juin). La période pluviale correspond à la saison de mévente : les puits traditionnels abondent d'eau, mais aussi les populations collectent de l'eau de pluie à partir des tôles et des gouttières pour des besoins de vaisselle, lessive, bain, et autres. En saison pluvieuse, généralement la majeure partie des pousse – poussiers rentrent au village, soient exercent d'autres activités telles que le transport de bagages, etc. En période froide, la fraîcheur fait que la consommation de l'eau baisse beaucoup pour les bains, la boisson, etc.

L'observation fait ressortir que la moyenne de vente globale pour les pousse – poussiers est généralement située entre 500 et 1000 litres/jour pour 65,50 % des pousse – poussiers.

2.2. Les revenus des pousse – poussiers

Les revenus des pousse – poussiers varient selon les saisons. Plus les quantités vendues sont importantes et les distances parcourues sont longues, plus les revenus sont importants. Ainsi, les 65% des pousse – poussiers rencontrés affirment vendre le bidon de 20 litres à 25 FCFA et si la distance est longue, ce même bidon est vendu à 50 FCFA. Ces constats ont été faits essentiellement dans les quartiers de Yirimadjo, de Senou, Banankabougou, etc. Les périodes de fêtes de Tabaski et de Ramadan sont aussi des occasions de renchérissement du prix de l'eau par les fontainiers.

Graphique 8 : Répartition des revenus des pousse– poussiers (%).



Source : Résultats des enquêtes de l'étude, novembre 2009

Analyse des résultats :

Les résultats des enquêtes prouvent que les revenus journaliers à des pousse – poussiers à l'instar de ceux de vente des fontainiers varient essentiellement selon les saisons. Les raisons explicatives sont les mêmes que celles avancées au niveau dans les lignes ci-dessus (vente des fontainiers).

2.3. Charges sur l'activité des pousse – poussiers

Les charges relevant des activités des pousse– poussiers sont essentiellement les frais de location de charrettes pour les locataires (200 à 250 FCFA/jour), la vignette annuelle de 6 000 FCFA payés à la Mairie du District, les frais de réparation des charrettes à bras, etc. Pour les locataires, les frais de réparation sont à la charge des propriétaires. Pour l'instant, vu les bénéficiaires qui sont un peu faibles et les besoins pressants d'eau par les familles vulnérables et démunies, la mairie n'a pas imposé une taxe communale sur la vente d'eau par les pousse – poussiers. La taxe, si elle instaurée par la mairie, sera immédiatement ressentie sur le consommateur final, les pousse – poussiers ayant tendance à répercuter toutes les charges sur le consommateur.

3. PROBLEMES DE GESTION PAR LES PROMOTEURS PRIVES

Non fixation d'un prix de vente entre le fontainier et le promoteur privé : les promoteurs privés confient les ouvrages aux fontainiers sans mise en place d'un moyen de motivation des fontainiers. Contrairement aux fontainiers du privé, ceux du communautaires fixent une base qui permet d'encourager les fontainiers, mais aussi de protéger les recettes. Dans ce cas, même au cas où le montant versé par le fontainier est incomplet (en tenant compte du nombre de m3 vendus), ce dernier est obligé de compléter le montant dû.

Non tenue de comptabilité par les promoteurs privés : Les outils de gestion n'existent pas dans beaucoup de cas : absence du cahier du fontainier, de cahier de recettes, de comptes bancaires, cahier de bilan, etc. Le fontainier vend et donne l'argent au promoteur qui utilise dans beaucoup de

cas sans tenir compte des factures eau et des taxes communales (redevance sur l'exploitation de BF, renouvellement de l'autorisation d'installation qui est annuel). Ce qui entraîne les coupures de compteur, par les agents de EDM ou par les agents de services techniques de la mairie.

Les détournements de fonds par les fontainiers : Les disputes fréquentes entre fontainiers et les promoteurs privés par un détournement d'une partie des fonds par les premiers et un mauvais usage ou une utilisation abusive dans le domaine social.

Les disputes entre fontainiers et clients/pousse – poussiers : l'absence de pièces de monnaie conjuguée avec l'absence d'outils de pointage sur la quantité d'eau collectée, le manque de respect envers les clients et vice versa, etc. constituent des facteurs entraînant des disputes entre les acteurs. Il est à rappeler que les BF en milieu urbain à l'instar des PGD en milieu rural sont des espaces de rencontres, d'échanges, et de ce fait de conflits qui sont inhérents à la cohabitation humaine.

III. DYNAMIQUE ORGANISATIONNELLE DE PETITS FOURNISSEURS

Les contacts réalisés auprès des différentes cibles que sont les petits fournisseurs, les clients, les ONG, les associations des usagers d'eau/comités de gestion permettent de faire ressortir qu'il n'existe aucune organisation formelle ou informelle de petits fournisseurs d'eau en commune VI du District de Bamako. Les petits fournisseurs sont généralement laissés à eux-mêmes et ne bénéficient directement du soutien d'aucun acteur.

Cependant, les expériences de travail avec la mairie des communes I et III du District de Bamako permettent de faire ressortir qu'il existe bel et bien des associations de promoteurs de bornes fontaines dans celles – ci. Les associations sont organisées dans ces communes respectives au niveau quartier et avec l'appui des élus communaux, une organisation faïtière communale a été aussi mise en place. Ces associations sont actives dans le développement des communes et entretiennent des relations très étroites avec les maires délégués chargés des questions d'eau et d'assainissement.

Les rencontres réalisées dans le cadre de la présente mission font ressortir que les responsables des organisations en communes I et IV participent à l'élaboration du PDESC, du plan sectoriel eau et assainissement de la commune. Ils entretiennent aussi des relations étroites avec les élus communaux et les chefs de quartiers dans la fixation du prix de l'eau au niveau des quartiers. Ces organisations constituent des intermédiaires entre les mairie et les membres et une courroie de transmission de l'information, de plaidoyer et lobbying.

Les promoteurs privés rencontrés de même que les autres acteurs sont unanimes de la nécessité de création d'association qui joueront ce rôle de dialogue et de concertation au sein des petits fournisseurs, mais avec les autres acteurs.

IV. RELATIONS AVEC LES ACTEURS

1. RELATIONS ENTRE PETITS FOURNISSEURS

Les conflits sont inhérents à la collaboration entre humains. Ainsi, les relations entre les catégories de petits fournisseurs sont généralement bonnes, même si quelques conflits mineurs surviennent.

1.1. Relations entre promoteurs et fontainiers

Des interviews, il ressort que les relations entre les promoteurs sont bonnes dans l'ensemble, des conflits périodiques surviennent souvent expliquant le licenciement des fontainiers par les promoteurs. Une promotrice rencontrée s'explique « quand je vendais moi-même l'eau à la fontaine, j'avais moins de problèmes. Depuis que j'ai confié la fontaine à mes enfants et à une tierce personne, les problèmes ont commencé. L'argent ne rentre pas comme auparavant et le périmètre de protection de la BF est de plus en plus sale».

Quant aux fontainiers, ils se sentent de moins en moins impliqués dans la gestion de la BF et sous payés par les promoteurs. Si fait que les détournements de fonds par les vendeurs sont de plus en plus fréquents : les recettes versées sont inférieures aux recettes normales de nombre de m3 vendus et généralement c'est de là que surgit le principal problème entre fontainier et promoteur privé. Et certains fontainiers affirment aussi qu'ils versent correctement l'argent auprès des promoteurs, mais

que ces derniers ne sont jamais satisfaits, ni reconnaissants de leurs efforts. Ils prétendent que les promoteurs dilapident l'argent des BF essentiellement dans le social.

Un autre point d'achoppement, c'est aussi le manque d'accueil de la clientèle et d'assainissement par le fontainier. Les querelles entre fontainiers et clients ont des répercussions négatives sur le niveau des recettes. Et beaucoup de clients et membres de familles voisines se plaignent aussi du manque d'assainissement autour des BF. La disposition des récipients de collecte, le tour de desserte des clients, la stagnation des eaux sont des facteurs de dispute entre fontainiers et clients, mais aussi entre clients. L'analphabétisme, l'insuffisance de formation et la non tenue des outils de gestion sont des obstacles à lever pour améliorer les relations.

1.2. Relations entre fontainiers et pousse poussiers

Les relations pousse- poussiers et fontainiers sont bonnes en général. Généralement aux côtés de chaque fontainier, on note des poussiers habituels qui s'approvisionnent régulièrement. Les fontainiers se plaignent de l'eau qui se déverse au cours de la collecte, de la pollution du périmètre de protection autour de la BF et souvent de la non transparence de gestion des quantités d'eau collectées par les pousse- poussiers (absence d'un cahier de collecte).

Quant aux pousse – poussiers, ils se plaignent dans certains cas du manque d'accueil par les fontainiers dont ils constituent les principaux clients, du privilège accordés aux autres clients en leur défaveur et des conflits fréquents avec certains fontainiers qui les qualifient de campagnards et de tout autre mal. Malgré ces relations tendues, les espaces de BF constituent aussi des espaces de retrouvailles pour les acteurs (promoteurs, fontainiers, pousse – poussiers et autres clients), où l'on fait et défait les amitiés, surtout entre les jeunes célibataires.

2. RELATIONS ENTRE PETITS FOURNISSEURS ET AUTRES ACTEURS

Tableau n° 11 : Niveau d'appréciation par les promoteurs des relations avec les autres acteurs (%).

Acteurs	Bon	Passable	Mauvais	Néant/Sans réponse
Chef de quartier	0%	3,44%	0%	96,55%
Mairie	31,03%	34,48%	0%	34,48%
Police	3,44%	6,89%	0%	89,65%
ONG/projet	0%	0%	0%	0%
Réparateurs	31,03%	20,68%	3,44%	44,82%
EDM	55,17%	37,93%	0%	6,89%
Famille proche	14,28%	27,58%	0%	41,38%
Service d'hygiène	13,79%	10,34%	20,68%	55,17%

Source : Résultats des enquêtes de l'étude

2.1. Relations avec les clients et les familles voisines

Les relations des petits fournisseurs avec les usagers, à l'image de celles des organisations communautaires, sont assez bonnes. Les principales difficultés sont :

- Les problèmes de pièces de monnaies après la collecte de l'eau : proposition de gros billets pour des montants modiques à retirer par le fontainier
- Le non paiement du prix des quantités d'eau par certains clients venant prendre de l'eau ou vente à crédit aux clients
- La consommation incontrôlée et non comptabilisée de l'eau par le promoteur de la BF
- Le déversement des ordures par les familles voisines dans la proximité des BF
- Le déversement des eaux usées des concessions proches dans le périmètre de protection de la BF
- Le déversement des eaux des BF au devant des portes des concessions (les occupants de la famille traversent les eaux déversées pour rentrer dans leur concession)

2.2. Relations entre pousse – poussiers et leurs clients

Les relations avec les clients sont généralement bonnes, même si certains se plaignent encore du manque d'organisation des petits fournisseurs. Généralement, ils ont des clients habituels à desservir et il arrive que les eaux conservées dans les domiciles soient épuisées et que les jarres soient vides. Et quand les clients font recours aux pousse– poussiers, ils acceptent, mais amènent le chargement d'eau en retard ou ne livrent pas lorsque des clients proches de la BF réclament de l'eau. Certains clients se plaignent aussi du manque de salubrité des bidons d'eau et de pousse – poussiers eux-mêmes qui suent et la sueur se mélange à l'eau des bidons ou des jarres.

De l'analyse, il ressort les besoins de renforcer d'accueil et de dialogue avec et entre les petits fournisseurs, d'améliorer la confiance entre les acteurs dans le cadre des organisations de petits fournisseurs qu'il faudra créer sous le couvert de la mairie. Dans ce contexte, il est important de former en hygiène et assainissement l'ensemble des catégories de petits fournisseurs en vue d'une amélioration de la santé des populations.

2.3. Relations avec la mairie

Le rôle de la Mairie est :

- d'accorder les autorisations d'installation de BF
- de percevoir les impôts et les taxes sur les ouvrages
- de suivre la situation de l'assainissement autour ouvrages par l'intermédiaire des services techniques
- de fixer le prix de vente de l'eau à la fontaine en relation avec les associations des promoteurs privés et la Commission de Régulation du Secteur Eau et Energie (CREE).

Dans l'ensemble, les relations sont assez bonnes. Cependant quelques promoteurs rencontrés se plaignent des relations tendues avec les agents de la mairie. Tout un tas de vérification a eu lieu avant la délivrance de l'autorisation d'installation qui est annuelle et il n'existe aucun délai de traitement des dossiers :

- la BUPE pour voir si l'emplacement de l'ouvrage est assaini,
- la Police pour analyser les conflits potentiels autour et le contrôle de moralité du demandeur.
- Le SACPN pour analyser les conditions d'hygiène dans le voisinage du site
- L'Urbanisme pour voir si l'emplacement de la BF n'est pas destiné pour des utilisations publiques

A chaque étape de vérification, le demandeur de BF doit déboursier de l'argent.

Tableau n° 12 : Investissement dans la recherche de l'autorisation d'installation de BF

Structure	Nature de la dépense	Montant forfaitaire (FCFA)	Observations
BUPE	Frais de déplacement	6 000	-
Police	Frais de déplacement	6000	-
Service de l'Urbanisme	Frais de déplacement	6 000	-
SACPN	Frais de déplacement	6 000	
Mairie	Autorisation d'installation	18 000 ¹⁰	- Pour l'installation - pour le renouvellement annuel
Total		42 000	

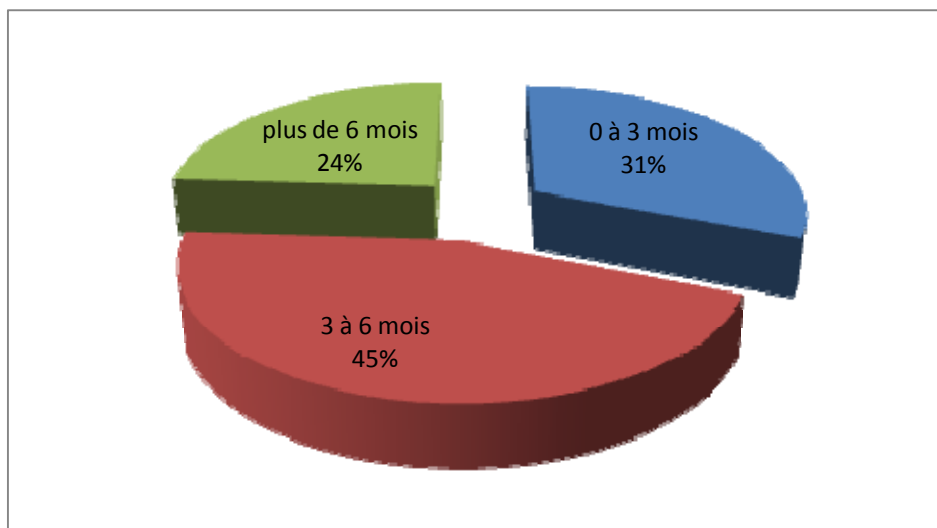
Source : Résultats des enquêtes auprès de la Mairie

Analyse des résultats :

¹⁰ Le renouvellement de l'autorisation d'installation est annuel et est de 15 000 FCFA. En cas de non paiement dans le délai, les promoteurs de BF paient aussi les frais de déplacement des agents de la BUPE qui s'élève à trois milles FCFA.

Il ressort de l'analyse du tableau que le montant théorique que les promoteurs doivent déboursier est estimé à 42 000 FCFA. En pratique, les promoteurs pour accélérer le processus donnent souvent des « cadeaux » aux agents. Les pots de vin accordés varient généralement entre 5 000 et 10 000 FCFA selon le niveau de richesse, les liens de parenté, les distances à parcourir, mais aussi en fonction de la sensibilité du site prévu. Plus le site est inadéquat, plus les montants de pots de vin augmente. .

Graphique 9 : Temps mis pour l'obtention ou non de l'autorisation



Analyse du graphique :

De l'analyse, il ressort que le temps mis pour l'obtention de l'autorisation par un demandeur est généralement long. Les 45% des promoteurs rencontrés font entre 3 et 6 mois pour obtenir l'autorisation d'installation et les 24% font plus de 6 mois. Les principales raisons évoquées par les promoteurs sont :

- l'insuffisance dans la coordination des demandes entre les services
- le faible suivi ou le non suivi des dossiers par les demandeurs selon les responsables de la mairie et des services techniques
- l'insuffisance de connaissance du processus par les demandeurs
- l'occupation des services techniques par d'autres activités selon les agents de la mairie et l'insuffisance du personnel
- l'insuffisance de communication entre les services techniques
- l'absence d'associations de promoteurs privés pouvant mener des activités de plaidoyer/lobbying
- la délivrance de plusieurs autorisations à plusieurs demandeurs pour un même site selon les responsables de EDM rencontrés
- Etc.

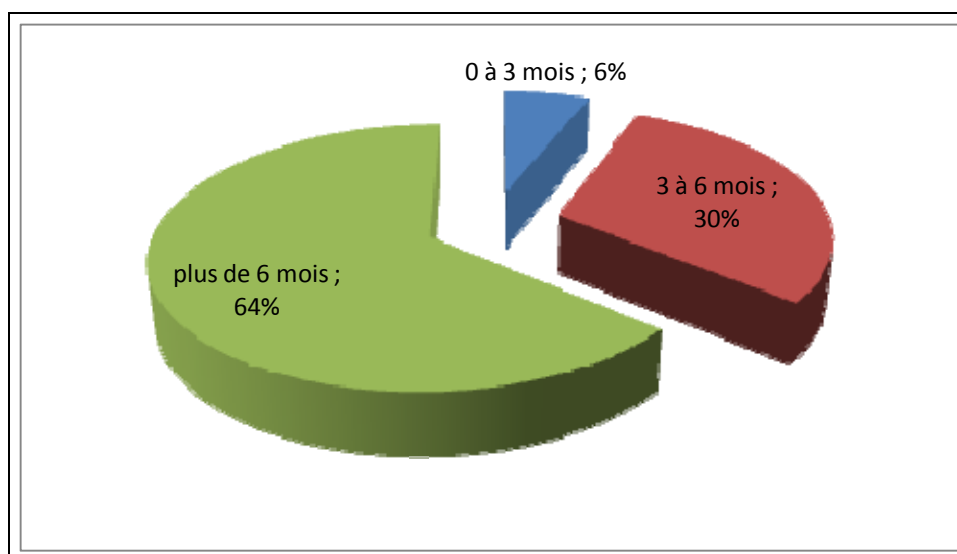
Il y a réellement un besoin de coordination des actions par la mairie et d'y mettre la rigueur.

Les relations avec les services techniques après l'installation des BF sont des plus timides. Il n'y a presque pas de contact ni avec le Service d'Hygiène, ni avec le BUPE ou le SACPN. Généralement les services techniques ne sont présents que pour réprimander les promoteurs ou les fontainiers pour pollution des lieux occupés (à la demande des familles voisines) ou pour le non paiement des taxes de vente d'eau (18 000 FCFA) et de non renouvellement de l'autorisation de BF (15 000 FCFA).

2.4. Relations avec EDM

Les relations avec EDM sont bonnes dans l'ensemble selon les résultats des enquêtes. Cependant, les promoteurs de BF se plaignent de la lenteur dans la réalisation des ouvrages par les services techniques de EDM. Il faut faire beaucoup d'allers et retours et beaucoup de négociation pour voir aboutir la demande. Souvent, certains demandeurs sont découragés et se désistent.

Graphique 10 : Temps moyen pour l'installation de BF par EDM



Source : Résultats des enquêtes, novembre 2009

Le temps d'implantation des BF est long pour plusieurs raisons :

- L'abondance des dossiers de demandes auprès de EDM alors qu'il n'existe qu'un seul agent métreur
- L'existence de canalisation EDM (tuyaux secondaires de grande capacité) dans certaines zones
- L'incapacité d'EDM de desservir correctement les branchements privés et publics déjà réalisés
- Le coût élevé du branchement pour la réalisation de BF, si fait certains demandeurs sont obligés de chercher le complément d'argent pour implanter
- Certains sites sont d'utilité publique exclusive de l'Etat, (difficultés d'implantation de BF privées)
- Etc.

Autre difficulté évoquée aussi, est le manque de promptitude dans la réparation des pannes sur le réseau et le compteur volumétrique. A force de signaler, les promoteurs sont obligés de réparer eux-mêmes à leurs frais pour les pannes sur le réseau ou continuer à vendre en cas de panne de compteur.¹¹ A côté de ces difficultés, il faut aussi noter les surfacturations par les agents de EDM, le montant sur la facture est supérieur au volume consommé et selon les agents techniques de la Mairie, l'installation de BF par les agents de EDM sans que celle – ci ne l'autorise officiellement. Les agents sont ensuite obligés de fermer les bornes fontaines en attendant que les promoteurs se mettent en règle. Certains promoteurs se plaignent aussi de la concurrence que certains agents de EDM entretiennent avec eux. Après les visites de sites avec les agents de EDM, ces derniers refusent d'installer pour le demandeur. Ils attendent un moment pour que le demandeur oublie sa demande (finisse de digérer les montants investis dans le processus de demande d'autorisation auprès de la mairie et des différents services techniques) et ils installent souvent dans aucune demande formulée auprès de la mairie. Un responsable de service technique affirme que « les agents de EDM dans certains cas nous mettent devant le fait accompli (BF installée sans autorisation) et nous sommes obligés de fermer en attendant qu'ils aient l'autorisation.

Dans tous les cas, les promoteurs ont besoin de dialogue et d'information par EDM et par les structures étatiques et communales.

¹¹ Dans ce dernier cas, EDM sévit de façon « dure » en imposant un paiement de montants importants par les promoteurs.

2.5. Relations avec les ONG et les projets d'appui

Il n'existe aucun partenariat formel entre les petits fournisseurs et les partenaires appuyant le développement à la base. Les contacts pris avec les ONG AMASBIF, ALPHALOG, AMRAD montrent que de façon spécifique, aucune structure n'a apporté un appui direct aux petits fournisseurs d'eau. Ce qui fait d'eux les parents pauvres et oubliés de la chaîne de l'eau au Mali.

Cependant, les comités de gestion d'eau et les AUEP ont reçu de nombreuses formations et accompagnements pratiques sur des thèmes assez divers tels que l'hygiène et l'assainissement, la gestion des ressources, plaidoyer et lobbying, vie associative et gouvernance locale, etc.

De nombreuses évaluations ont démontré que ces actions ont été très salutaires pour les organisations communautaires.

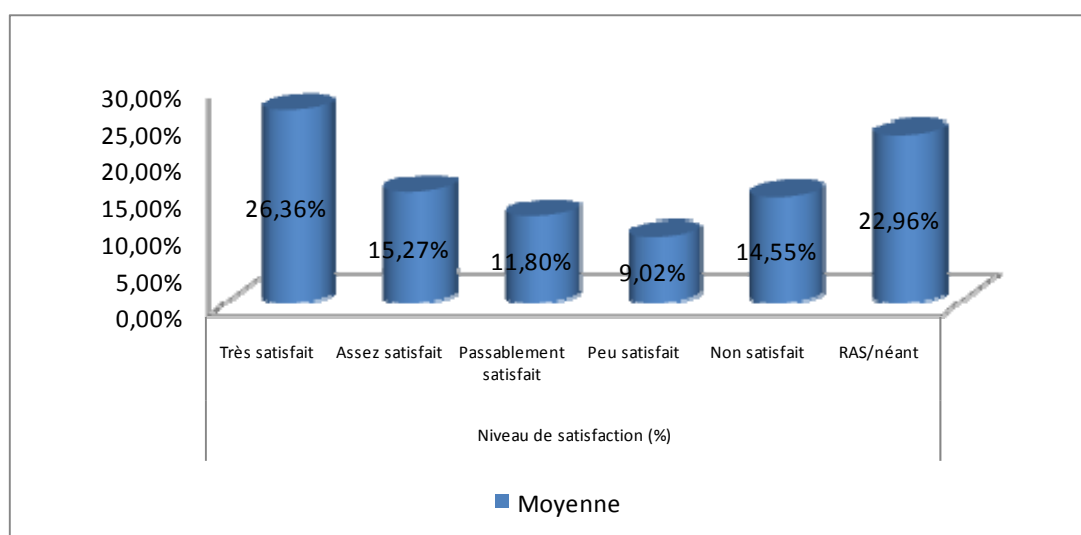
2.6. Niveau de satisfaction des clients/populations

Tableau n° 13 : Niveau de satisfaction des clients

Source	Niveau de satisfaction (%)					
	Très satisfait	Assez satisfait	Passablement satisfait	Peu satisfait	Non satisfait	RAS/néant
BF sur AES	15,62	25	6,25	2,08	20,83	30,22
BF sur EDM	52	8,33	5,2	9,37	7,2	17,8
Pousse-pousse	11,45	12,5	23,95	15,62	15,62	20,86
Moyenne	26,36	15,2767	11,8	9,02	14,55	22,96

Source : Résultats des enquêtes, octobre - novembre 2009

Graphique 11 : Niveau de satisfaction des clients



Analyse des résultats :

Globalement, le niveau de satisfaction des populations vis-à-vis des fournisseurs privés est bon. En effet les 41,63% des personnes rencontrées sont satisfaites contre 14,55% non satisfaites. Malgré cette appréciation globale, il y a lieu de noter que des divergences de vues surgissent souvent dans le cadre du travail d'avec les petits fournisseurs. Les raisons ont été évoquées dans les pages précédentes (mauvaise hygiène, mauvais accueil, qualité saumâtre de l'eau, etc.).

Les problèmes évoqués par catégorie de petits fournisseurs sont :

Catégorie de petits fournisseurs	Raisons
BF sur AES	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Le goût saumâtre de l'eau des forages ➤ L'envahissement des fontainiers des AES par les clients en cas de coupure d'eau sur le réseau EDM
BF sur EDM	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Insalubrité de points d'eau ➤ Dispute entre fontainier et client ➤ Non disponibilité de l'eau du fait de la coupure par EDM ➤ Envahissement des rues par les eaux usées des BF ➤ Fermeture de rues souvent par les clients (obstruction des voies de passage) ➤ Temps d'attente assez long dans les quartiers périphériques ➤ Insuffisance de débit d'eau à des heures de point dans les quartiers périphériques ➤ Etc.
Pousse-pousse	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Non approvisionnement rapide des familles dans certains cas ➤ Cherté du coût de l'eau en fonction des distances ➤ Insalubrité des bidons et des charrettes ➤ Instabilité des pousse – pousiers dans l'activité (changement fréquent) ➤ Etc.

3. PROBLEMES RELATIONNELS

Les difficultés relationnelles rencontrées dans le cadre de la collaboration sont :

- Une difficulté d'obtention des autorisations d'installation auprès de la mairie et de ses services techniques : procédures longues, absence de délai, inorganisation des services (police, assainissement, voirie, etc.).
- La délivrance de plusieurs autorisations pour le même site par la Mairie et l'installation de BF sans autorisation par les agents de EDM
- Des autorisations qui sont accordées par la Mairie sans que le promoteur n'ait fait le circuit normal selon certains promoteurs rencontrés.
- Le non paiement des taxes et des impôts par les petits fournisseurs (promoteurs privés : taxes pour l'autorisation annuelle (15 000 FCFA/an) et la taxe annuelle sur la vente de l'eau (18 000 FCFA) et taxe sur les pousse – pousse pour les charretiers.
- Une surfacturation des promoteurs de BF (relevé sur la facture supérieur à celui du compteur) et des coupures de BF de plus en plus fréquentes de la part des agents de EDM
- Une absence de concertation entre EDM (le principal fournisseur « primaire » d'eau) et les promoteurs privés des BF et les retards accusés par EDM dans la réparation du réseau en cas de fuite d'eau. Les promoteurs sont obligés eux – même de faire appel aux réparateurs privés pour arrêter l'écoulement de l'eau qui se déverse un peu partout dans la rue (formation de flaques d'eau)
- Les populations bénéficiaires : une faible conscience des populations du service public de l'eau pour lequel les promoteurs de BF se sont engagés avec EDM vis-à-vis de l'Etat/Communes : obligation d'aménagement des éléments de la superstructures.
- Le non accompagnement et l'insuffisance de suivi des activités de petits fournisseurs par les services spécialisés (DNH, DRH, service d'hygiène, BUPE)
- Absence d'espaces de concertation entre les petits fournisseurs, mais aussi avec les autres acteurs du secteur eau
- Inexistence d'organisations des exploitants d'ouvrages privés dans la commune contrairement en commune I et III où elles jouent un grand rôle aux côtés des élus communaux et des AUEP.

VII. OBSTACLES ET SOLUTIONS A UNE FOURNITURE D'EAU DE QUALITE ET A MOINDRE COÛTS

Les principaux obstacles recensés et les solutions proposées par les personnes interviewées sont :

Obstacles	Solutions
Cherté du prix du m³ tel que donné par EDM et du coût d'implantation	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Etudier avec l'Etat, la société EDM et les associations de consommateurs les possibilités de baisse du coût d'installation et du prix de l'eau au niveau de EDM et des fournisseurs privés dans les quartiers ➤ Réduction des taxes sur les bornes fontaines (renouvellement de l'autorisation par an et taxe d'occupation du domaine public)
Insuffisance d'aménagement de superstructures des BF	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Suivi régulier de l'aménagement de la superstructure par les services techniques ➤ Sensibilisation des promoteurs sur l'importance des éléments de la superstructure
Insalubrité autour des BF	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Suivi des mesures d'hygiène des services techniques de la Mairie (BUPE, Service d'Hygiène et SACPN) et aussi de la DRH ➤ Sensibilisation du consommateur sur la nécessité de consommation d'une eau salubre ➤ Appui à l'aménagement de superstructure de BF par les petits fournisseurs
Insalubrité des bidons de collecte par les pousse – poussiers	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Suivi de l'hygiène des bidons par les associations de petits fournisseurs et les services techniques ➤ Appui à l'équipement des pousse – poussiers en bidons de collecte adéquats
Désorganisation des promoteurs privés	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Organisation des promoteurs privés au niveau quartier et création d'une coordination communale des fournisseurs privés d'eau ➤ Recherche d'appui auprès des ONG et des projets de développement
Absence de concertation entre les différents acteurs	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Mise en place d'un cadre de concertation semestriel entre les petits fournisseurs et entre les petits fournisseurs et les autres acteurs ➤ Evaluation des actions du cadre de concertation et suivi de l'application des recommandations
Méconnaissance des textes législatifs et réglementaires sur l'eau au Mali	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Réalisation de formation sur les textes au niveau des organisations ➤ Réplique de la formation au niveau des petits fournisseurs par les responsables des organisations ➤ Formation et mise à disposition des élus communaux et des agents sur les textes législatifs et réglementaires

CONCLUSION

La problématique de petits fournisseurs d'eau est une question très délicate dans un pays pauvre comme le Mali, et surtout pour la ville de Bamako dont les enjeux de développement sont de plus en plus importants et les paramètres de développement difficiles à maîtriser. En effet, la ville de Bamako est caractérisée par une urbanisation croissante et un développement extraordinaire des quartiers périphériques qui posent de plus en plus aux responsables étatiques et aux communes, des impératifs d'aménagements pour la satisfaction des besoins prioritaires des populations, surtout en matière d'eau.

Le phénomène de pauvreté ayant une incidence très négative sur l'accès à l'eau potable (comme démontré par plusieurs études), les autorités s'offrent les réponses les plus faciles et qui sont plus ou moins adéquates aux besoins des plus nécessiteux¹². L'implantation des bornes fontaines rentre dans cette logique visant à suppléer au manque de branchement privé pour certaines familles. Les BF connaîtront aussi une expansion importante, surtout que dans le schéma de redécoupage administratif du Mali, il est prévu d'agrandir la ville de Bamako, par l'intégration de certaines communes du cercle de Kati. Et que dans beaucoup de ces nouveaux quartiers, il y aura une insuffisance criarde en eau potable. La commune VI pourrait être affectée directement ou indirectement par les prochaines évolutions avec l'expression de nouveaux besoins par les habitants. Notons qu'actuellement la question reste encore épineuse pour les autorités municipales comme la DRH/DNH. De nombreux ménages de la commune sont confrontés à une insatisfaction des besoins en eau potable et du fait, sont obligés de consommer les eaux insalubres.

Les problèmes rencontrés auprès des acteurs sont :

1. Insuffisance dans l'hygiène et l'assainissement :

- Un aménagement inadéquat de la superstructure de bornes fontaines
- Une insalubrité autour des BF avec la présence des différents déchets solides
- Une insuffisance d'hygiène dans les activités des pousse – poussiers

2. La gestion difficile des ouvrages :

- Non fixation d'un prix de vente entre le fontainier et le promoteur privé
- L'inexistence des outils de gestion au niveau de tous les promoteurs rencontrés
- Les disputes fréquentes entre fontainiers et promoteurs privés
- Les conflits entre fontainiers, clients et pousse - poussiers

3. Une insuffisance des relations entre les petits fournisseurs et entre les petits fournisseurs et les autres acteurs :

- Une difficulté d'obtention des autorisations d'installation de bornes fontaines
- Le non paiement des taxes et des impôts par les petits fournisseurs
- Une surfacturation des promoteurs de BF et des coupures de BF de plus en plus fréquentes de la part des agents
- Une faible conscience des populations bénéficiaires sur la nécessité de consommer une eau de qualité
- Le non accompagnement et l'insuffisance de suivi des activités de petits fournisseurs par les services spécialisés (DNH, DRH, service d'hygiène, BUPE)

4. Inexistence d'organisations des exploitants d'ouvrages privés dans la commune contrairement à d'autres communes du District de Bamako.

5. Absence d'espaces de concertation entre les petits fournisseurs, mais aussi avec les autres acteurs du secteur eau

¹² De nombreuses études ont démontré que les pauvres paient l'eau deux fois plus cher que les riches qui ont des branchements privés. L'existence des intermédiaires tels que les pousse – poussiers constituent souvent un facteur de cherté du coût de l'eau au niveau des ménages n'ayant pas de branchements privés.

Face à ces problèmes et aux enjeux et défis perspectives, il y a lieu de renforcer les capacités des petits fournisseurs afin que ceux – ci assurent un service public de l'eau au profit des populations de la ville et surtout des personnes vulnérables et démunies.

Les axes de renforcement à court terme compte tenu des constats et des problèmes de l'environnement sont :

- L'appui à la salubrité de l'eau sur la chaîne de l'eau (de la collecte à l'utilisation)
- La création d'organisation de petits fournisseurs dynamiques impliqués dans tout le processus de gestion des questions d'eau dans la commune VI
- Le renforcement des capacités de gestion des petits fournisseurs d'eau (promoteurs privés, pousse- poussiers et fontainiers)
- Le renforcement des relations entre les petits fournisseurs et avec les autres acteurs du secteur de l'eau et de l'assainissement.

De grandes questions restent ouvertes et méritent beaucoup plus de réflexions, de temps et d'implication de l'ensemble des acteurs, notamment parce qu'elles dépassent largement le cadre de la seule commune VI et relèvent d'une décision politique. Quoiqu'il en soit, les petits fournisseurs peuvent lancer l'idée et mener des analyses approfondies pour une réponse appropriée à la « crise de l'eau » que connaissent de nombreux ménages.

Parmi ces questions, on note :

- L'ouverture de EDM qui est une entreprise privée au dialogue et sa capacité d'intégrer pleinement le triangle « Etat – OSC – secteur privé ».
- La pleine implication de la DNH/DRH dans l'appui – accompagnement aux petits fournisseurs privés d'eau dans le District de Bamako. Actuellement, elles ignorent tout de ce pan des intervenants dans l'eau potable à Bamako, au contraire des organisations communautaires.
- La possibilité de réduction du prix du m3 d'eau (coût de cession par EDM aux promoteurs).
- La possibilité de réduction du prix de vente de l'eau à la borne par les fontainiers (l'exploitation est largement rentable de nos jours).
- La décision de réduction des taxes communales sur les activités de petits fournisseurs d'eau.
- L'augmentation du salaire des fontainiers au regard de la rentabilité de l'entreprise et des besoins des fontainiers

Les recommandations à l'intention des acteurs sont :

- **Mairie et services techniques :** S'impliquer effectivement dans le processus de gestion des activités des petits fournisseurs et assurer le suivi effectif du service de l'eau auprès des petits fournisseurs.
- **ONG et projets :** Appuyer à la même enseigne les promoteurs privés que les organisations communautaires (AUEP et Comités de gestion) dans le cadre de la gestion. Financer aussi les actions de cadres de concertation des petits fournisseurs d'eau dans la commune et dans le District de Bamako.
- **Les promoteurs privés :** s'organiser sous le couvert de la Mairie et participer pleinement aux différentes activités sur l'eau et l'assainissement de la commune.
- **DNH/DRH :** Un appui – accompagnement conséquent aux promoteurs privés et à la mairie pour assurer une gestion efficace des BF.

ANNEXES

ANNEXE 1 : TERMES DE REFERENCE POUR LE RENFORCEMENT DES CAPACITES DES PETITS FOURNISSEURS D'EAU DE LA COMMUNE VI

i. CONTEXTE

WSUP est une organisation britannique sans but lucratif qui s'est donnée pour but de permettre aux personnes pauvres des zones urbaines de bénéficier d'un service durable d'eau et d'assainissement à prix modéré. Elle agit dans le sens de l'innovation et du lien entre expertise locale et internationale pour fournir des solutions d'accès à l'eau et à l'assainissement pour les communautés pauvres.

WSUP, dès le départ de tout projet, met en place des partenariats durables tout au long du cycle du projet. WSUP est lui-même un partenariat (entre des entités publiques, privées, et issues de la société civile) et fournit un nouveau modèle qui amène les communautés à s'engager dans des solutions concrètes, pratiques et robustes.

Dans ce cadre WSUP a obtenu un financement auprès de USAID pour la mise en œuvre d'un projet en commune VI du district de Bamako. La finalisation de ce projet a connu les phases suivantes :

- Une phase de développement, durant laquelle WSUP et les partenaires locaux ont analysé la situation locale, et proposé des solutions appropriées.
- Une phase de mise en œuvre, dont la maîtrise d'ouvrage est assurée par la commune.

On estime la population de la Commune VI en 2007 à 264 000 habitants. C'est une zone à faible revenu caractérisée par de grandes zones de logement informel. WSUP envisage d'améliorer les services de l'eau et de l'hygiène pour 100 000 personnes ou plus, dans le cadre d'un partenariat durable avec la Commune VI et les autres parties prenantes aux services d'eau et d'assainissement en milieu urbain : la DNH, la DNACPN et EDM.

L'un des objectifs de ce projet est l'évaluation des besoins en renforcement de capacité des prestataires indépendants à petite échelle.

Les résultats de l'étude de base ont établi constat que le secteur privé, notamment les petits fournisseurs que sont les propriétaires d'ouvrages, les fontainiers et les pousse – poussiers vendant de l'eau est très peu pris en compte dans le cadre de l'accompagnement par des structures d'appui et des besoins existent encore au regard des faiblesses notoires constatées sur le terrain (fermeture de bornes fontaines par EDM ou la Mairie, difficultés d'implantation de bornes fontaines, etc.).

WSUP décidé à travers le présent projet de renforcer les capacités de ces tranches d'acteurs pour une amélioration de la santé des populations

II. Justification

La mission de renforcement des capacités des petits fournisseurs se justifie par les insuffisances suivantes :

- Manque de marketing social autour des ouvrages privés (accueil, prix, relation avec la clientèle, etc.)
- Mauvaises relations avec les acteurs directs que sont la commune, EDM, et les populations bénéficiaires
- Insuffisance de capacités de plaidoyer des organisations des exploitants d'ouvrages privés de la commune
- Difficultés de gestion des ouvrages par les exploitants privés
- Manque d'assainissement autour des points d'eau exploités par les fournisseurs privés

III. OBJECTIFS

L'objectif global de la mission est d'améliorer les compétences des petits fournisseurs dans le cadre d'une desserte normale des populations en eau potable.

Les objectifs spécifiques sont :

- Faire un état des lieux de la situation des petits fournisseurs d'eau dans la commune VI du District de Bamako
- Proposer des mesures de renforcement des capacités de petits fournisseurs d'eau de la commune pour un meilleur service au profit
- Entreprendre des actions de renforcement des capacités des petits fournisseurs
- Identifier les obstacles qui entravent la fourniture des services de qualité et à moindre coût.

IV. RESULTATS ATTENDUS

Les résultats attendus de la mission sont :

1. Un état des lieux de la situation des petits fournisseurs d'eau est établi à travers les analyses sur les aspects suivants :
 - Relations entre petits fournisseurs (propriétaires d'ouvrages, fontainiers, pousse – poussiers vendant de l'eau)
 - Relations entre petits fournisseurs et autres acteurs
 - Gestion des ouvrages d'eau des petits fournisseurs
 - Situation de l'assainissement des ouvrages par les petits fournisseurs
 - Dynamique organisationnelle des petits fournisseurs
 - Structures d'appui accompagnant les actions des petits fournisseurs
2. Un programme de renforcement des capacités de petits fournisseurs d'eau de la commune est disponible et vulgarisé auprès des différents acteurs (commune, DRH, EDM, autorités traditionnelles de quartiers)

IV. METHODOLOGIE

La méthodologie de réalisation de la présente étude comprend :

1. Phase préparatoire : rencontre avec le représentant de WSUP, élaboration des outils, etc.
2. Phase de collecte des données par les rencontres avec les acteurs de terrain (petits fournisseurs, commune, DRH/service d'hygiène, EDM, autorités traditionnelles, etc.)
3. Production de rapports de diagnostic de la situation des petits fournisseurs
4. Tenue d'un atelier de restitution et de diffusion du rapport auprès des acteurs
5. Elaboration d'un programme de renforcement des capacités

V. POINTS D'ATTENTION

Les points d'attention suivants seront pris en compte dans la réalisation de la mission ;

- a. Quartier périurbain et quartier cible dans le projet
- b. Relations hommes/femmes au sein des fournisseurs et avec les autres acteurs
- c. Niveau d'éducation des petits fournisseurs (promoteurs, fontainiers et pousse – poussiers)
- d. Principales activités des promoteurs de BF privés
- e. Conditions et cadre de fourniture à domicile (disponibilité du service, qualité du service, le coût de service, etc.)

VI. CIBLES/ PARTICIPANTS :

Les cibles de la mission sont :

- Les petits fournisseurs
- Les élus locaux
- Les services techniques
- Les acteurs du secteur privé (EDM, DNH, etc.)

VII. MANDAT DU CONSULTANT

Le mandat du consultant est :

- Réaliser une évaluation de la situation des petits fournisseurs
- Tenir un atelier de restitution des résultats à l'intention des acteurs
- Elaborer un programme de renforcement des capacités des petits fournisseurs

VIII. PROFIL DE CONSULTANT :

Le consultant recherché doit avoir une expérience de gestion des projets d'approvisionnement en eau potable, d'hygiène et d'assainissement, et de formation des adultes dans le même domaine.

IX. DUREE DE LA CONSULTATION :

La présente étude sera conduite dans une période de trente (35) jours. Ce délai inclut la restitution, la validation des rapports.

ANNEXE 2 : LISTE DES PERSONNES/STRUCTURES RENCONTREES

N°	Prénoms et noms	Structures/quartier	Fonction au
1.	Mme Raïs Aïcha Wafi	Mairie	Maire charge des aspects AEPHA
2.	Oumar CAMARA	Mairie	SACPN
3.	Moussa DAOU	Mairie	BUPE
4.	Aly COULIBALY	AMASBIF	Animateur
5.	Fati DIALLO	AMRAD	Animateur
6.	Tiémoko COULIBALY	ALPHALOG	Animateur
7.	Monsieur CISSE	DRH Bamako	
8.	Bandiougou DOUMBIA	Faladi SEMA	Promoteur privé de BF
9.	Bourema BALLO	Missabougou	Promoteur privé de BF
10.	Oumarou Camara	Missabouou	Promoteur privé de BF
11.	Lasisine TRAORE	Missabougou	Promoteur privé de BF
12.	Sibiri SOGOBA	Missabougou	Promoteur privé de BF
13.	Sira SOGONA	Yirimadjo	Promoteur privé de BF
14.	Massira DIABY	Yirimadjo	Promoteur privé de BF
15.	Lassine DEMBELE	Yirimadjo	Promoteur privé de BF
16.	Binta KANADJI	Yirimadjo	Promoteur privé de BF
17.	Amy SYLLA	Missabougou	Promoteur privé de BF
18.	Aissata SOUNGO	Sokoroji	Promoteur privé de BF
19.	Nama TRAORE	Missabougou	Promoteur privé de BF
20.	Daouda MAIGA	Sokorodji	Promoteur privé de BF
21.	Karamoko BORE	Djanéguéla	Promoteur privé de BF
22.	Ladji DIAWARA	Sokorodji	Promoteur privé de BF
23.	Bassala COULIBALY	Niamakoro	Promoteur privé de BF
24.	Amadou SISSOKO	Niamakoro	Promoteur privé de BF
25.	Hawa TOURE	SOgoniko	Promoteur privé de BF
26.	Lamine LY	Djanguila	Promoteur privé de BF
27.	Madou DOLO	Magnambougou	Promoteur privé de BF
28.	Lamine DIARRA	Magnambougou	Promoteur privé de BF
29.	Diakairidi MAIGA	Magnambougou	Promoteur privé de BF
30.	Mata DIARRA	Faladi SEMA	Promoteur privé de BF
31.	Salimata DIALLO	Faladié	Promoteur privé de BF
32.	Adama COULIBALY	Sogoniko	Promoteur privé de BF
33.	Nafing DOUMBIA	Sogoniko	Promoteur privé de BF
34.	Lamine Djaptilé	Magnambougou	Pousse – poussier
35.	Mahamed SANOGO	Magnambougou	Pousse – poussier
36.	Silamagan DIABATE	Magnambougou	Pousse – poussier
37.	Abah BAH	Yirimadjo	Pousse – poussier
38.	SIKA DEMBELE	Yirimadjo	Pousse – poussier
39.	Adama DAOU	Yirimadjo	Pousse – poussier
40.	Dramane SANGARE	Faladjé	Pousse – poussier
41.	Modibo DIARRA	Senou	Pousse – poussier
42.	Bakari TOGOLA	Missabougou	Pousse – poussier
43.	Soulaymane COULIBALY	Missabougou	Pousse – poussier
44.	Aboubacar KONE	Missabougou	Pousse – poussier
45.	Abdoulaye TRAORE	Missabougou	Pousse – poussier
46.	Amadou GUINDO	Banankabougou	Pousse – poussier
47.	Hassane DJIGUIBA	Sogoniko	Pousse – poussier
48.	Amadou POUDIOUGOU	Sogoniko	Pousse – poussier
49.	Mhamed MAIGA	Djanéguéla	Pousse – poussier
50.	Seydou KEITA	Djanéguéla	Pousse – poussier
51.	Mama KOUATA	Djanéguéla	Pousse – poussier
52.	Hama ONGOIBA	Djanéguéla	Pousse – poussier
53.	Bakary DIARRA	Djanéguéla	Pousse – poussier
54.	Seydou GUINDO	Djanéguéla	Pousse – poussier

55.	Diakaridia MARIKO	Djanéguéla	Pousse – poussier
56.	Adama DIARRA	Djanéguéla	Pousse – poussier
57.	Yacouba Krakon	Niamakoro	Pousse – poussier
58.	Mamadou COULIBALY	Niamakoro	Pousse – poussier
59.	Madou COULIBALY	Niamakoro	Pousse – poussier
60.	Sekou KASSOGUE	Sokorodji	Pousse – poussier
61.	Mamadou SOGOBA	Sokorodji	Pousse – poussier
62.	Soumaila TOLO	Sokorodji	Pousse – poussier
63.	Modibo CAMARA	Sokorodji	Pousse – poussier
64.	Salif ONGOIBA	Banakabougou	Pousse – poussier
65.	Aly TEME	Banakabougou	Pousse – poussier
66.	Daouda TRAORE	Banakabougou	Pousse – poussier
67.	Madou TRAORE	Magnambougou	Pousse – poussier
68.	Samba DICKO	Faladié	Pousse – poussier
69.	Ousmane TRAORE	Sogoniko	Pousse – poussier
70.	Hamidou DOLO	Sogoniko	Pousse – poussier
71.	Saibou BERTHE	Sogoniko	Pousse – poussier
72.	Aldiouma Guindo	Magnambougou	Pousse – poussier
73.	Amidou DIALLO	Missabougou	Pousse – poussier
74.	Fousseini DIARRA	Faladié	Fontainier
75.	Fatou KATILE	Magnambougou	Fontainier
76.	Bocar MAIGA	Sogoniko	Fontainier
77.	Sory BERTHE	Sogoniko	Fontainier
78.	Hawa DaOU	Sogoniko	Fontainier
79.	Diakaridia DIARRA	Missabougou	Fontainier
80.	Bourama TRAORE	Niamakoro	Fontainier
81.	Mariam SAMAKE	Missabougou	Fontainier
82.	Hamidou COULIBALY	Missabougou	Fontainier
83.	Aldiouma KELLY	Missabougou	Fontainier
84.	Mariam TRAORE	Sokorodji	Fontainier
85.	Setou TRAORE	Sokorodji	Fontainier
86.	Ami COULIBALY	Sokorodji	Fontainier
87.	sadio COULIBALY	Sokorodji	Fontainier
88.	Aminata TRAORE	Sokorodji	Fontainier
89.	Boucar MAIGA	Sokorodji	Fontainier
90.	Kadiatou COULIBALI	Djanéguéla	Fontainier
91.	Boolaye DOUMBIA	Djanéguéla	Fontainier
92.	Sidi DOUMBIA	Djanéguéla	Fontainier
93.	Issa MARIKO	Djanéguéla	Fontainier
94.	Kadia DOUMBIA	Banankabougou	Fontainier
95.	Bocary SAGARA	Banakabougou	Fontainier
96.	Yaya TRAORE	Banakabougou	Fontainier
97.	Moctar DIABATE	Banakabougou	Fontainier
98.	Nématou MALLE	Banakabougou	Fontainier
99.	Seydou TRAORE	Banakabougou	Fontainier
100.	Mariam COULIBALY	Djanéguéla	Fontainier
101.	Adama KONE	Djanéguéla	Fontainier
102.	Adama DIARRA	Yirimadjo	Fontainier
103.	Bourema POUDIOUGOU	Yirimadjo	Fontainier
104.	Lamine DIARRA	Yirimadjo	Fontainier
105.	Mamadou DIARRA	Yirimadjo	Fontainier
106.	Madou SAMAKE	Yirimadjo	Fontainier
107.	Bamogo SAMAKE	Yirimadjo	Fontainier
108.	+ 100 consommateurs questionnés dans les quartiers	10 personnes/quartier	Consommateur

ANNEXE 3 : LISTE DES DOCUMENTS CONSULTÉS

1. B. DICKO et alii : Etude de base du projet "Approvisionnement en eau potable et promotion de l'Hygiène Assainissement dans le quartier de Banconi " (Commune I du District de Bamako), septembre 2004
2. COGEVAD : Ouvrages/équipements d'assainissement individuels et collectifs, en Commune VI du District de Bamako, Données quantitatives, *Bamako, Janvier 2006*
3. COGEVAD : Plan opérationnel pour les actions d'hygiène et d'assainissement en commune VI du District de Bamako (2006-2010), Mairie de la Commune VI et SNV, 2006
4. DNH/MMEE : Code de l'eau, Loi N° 02 – 006 du 31 janvier 2002
5. DNH/MMEE : Guide méthodologique des projets d'Alimentation en Eau Potable en milieu rural, semi – urbain et urbain pour les collectivités territoriales, 2002
6. DNH/MMEE : Stratégie Nationale d'Alimentation en Eau Potable et d'Assainissement en Milieu Rural et Urbain, mars 2000
7. Garba KEBE : Plan d'action du cadre de concertation, AMRAD, 2006
8. Garba KEBE et Aly SOW : Capitalisation de la mobilisation des ressources autour des projets Approvisionnement en Eau Potable et Promotion de l'Hygiène et de l'Assainissement de Nafadji et de Korofina –Sud (commune I), septembre 2006
9. Garba KEBE et Fatoumata DIALLO : Rapport de fin de deuxième phase du projet AEPHA de Banconi, mars 2006
10. Garba KEBE : Evaluation du projet Approvisionnement en Eau Potable et Promotion de l'Hygiène et de l'Assainissement de Banconi
11. Garba KEBE : Manuel de procédures de gestion de l'Association AUE de Missabougou, AMASBIF, 2006
12. Garba KEBE : Manuel de procédures de gestion de l'Association Nieta, AMASBIF, 2006
13. Garba KEBE : Planification stratégique de l'Association Sinjiya de Banconi,
14. Garba KEBE : Rapport de formation en gestion financière des bornes fontaines des organisations communautaires de Banconi et de Sikoro, AMRAD/AMASBIF, 2005
15. Garba KEBE : Rapport de formation en plaidoyer, communication et mobilisation des ressources des organisations de Banconi, 2005
16. Garba KEBE : Rapport de la rencontre de plaidoyer et communication des acteurs du Projet AEPHA de Banconi, 2005
17. Garba KEBE : Rapports des formations des AUE partenaires de ADDA, ALPHALOG et de AMASBIF sur la gestion des ressources (financières, institutionnelles, administrative et bonne gouvernance), 2006
18. Garba KEBE et alii : Etude de faisabilité d'un projet de gestion des eaux usées dans les communes I et II du District de Bamako, SNV/CREPA, 2006
19. GERAD : Plan sectoriel d'eau et d'assainissement de la Commune VI du District de Bamako, WAM, Janvier 2008
20. HydroConseil : De la gestion des bornes-fontaines aux petits réseaux indépendants : l'évolution des petits opérateurs privés dans la périphérie de Bamako, Rapport pays Mali, Version définitive, Programme de recherche-action sur les opérateurs indépendants de l'eau potable et de l'assainissement en Afrique de l'Ouest, Juillet 2006
21. Ousmane TRAORE et Garba KEBE : Rapport de fin de première phase du projet AEPHA de Banconi, 2005
22. WSUP : Etude de faisabilité technique & socio – économique, Décembre 2007