



Programme
Alimentation en eau potable dans les
quartiers périurbains et les petits centres



Action de recherche n°9

Les opérateurs privés
du service de l'eau dans les quartiers
irréguliers des grandes métropoles
et dans les petits centres en Afrique
BURKINA FASO, CAP-VERT, HAITI,
MALI, MAURITANIE, SENEGAL

Travail réalisé par :



Association Française des Volontaires du Progrès

HYDRO CONSEIL



Séverine CHAMPETIER
Philippe DURAND

Octobre 1997

Cette recherche a été réalisée dans le cadre d'un programme intitulé " Eau potable et assainissement dans les quartiers périurbains et petits centres en Afrique ", financé par la Coopération française et animé par le Programme Solidarité Eau.

Les dix opérations de recherche et de six actions pilotes conduites dans le cadre de ce programme ont permis de mobiliser des chercheurs, des gestionnaires, des administrations, des ONG, des collectivités locales, des bureaux d'études, d'Afrique comme de France.

Les divers travaux ont approfondi les connaissances sur les aspects fondamentaux de la gestion de l'eau dans les périphéries urbaines et les petits centres sur les thèmes suivants :

Thème 1 : Analyse des paramètres économiques de la distribution d'eau

Thème 2 : Modes de gestion partagée pour le service en eau potable et participation des habitants

Thème 3 : Impact des conditions d'alimentation en eau potable et d'assainissement sur la santé publique

Thème 4 : Aspects institutionnels et relationnels

Rapport rédigé par Séverine CHAMPETIER et Philippe DURAND (AFVP) dans le cadre de l'action de recherche pilotée par Bernard Collignon (Hydro Conseil)
Avec la participation de Youssouph Mbargane GUISSSE (IFAN)

AFVP - Sénégal

B.P. 1010 DAKAR SENEGAL
Tél : (221) 827 40 75
Fax : (221) 827 40 74
e-mail : afvp@telecomplus.sn

Hydro Conseil

53, rue du Moulin des Prés
75013 Paris, France
Tél / Fax : + 33 1 45 65 11 16
Courriel : h2oconseil@aol.com

*Cette étude a été financée par le Fonds d'Aide et de Coopération d'Intérêt Général
FAC-IG n°94017700
dans le cadre du programme « Eau potable et assainissement dans les quartiers périurbains
et les petits centres », coordonné par le Programme Solidarité Eau*

Programme Solidarité Eau

c/o GRET, 211-213 rue La Fayette, 75010 Paris, France
Tél. : 33 (0) 1 40 05 61 23 - Fax : 33 (0) 1 40 05 61 10
E.mail : pseau@gret.org

Sommaire

Résumé.....	5
1. Cadre, objectif et déroulement de l'étude	5
2. L'approvisionnement en eau potable de Dakar-Pikine.....	5
3. Les opérateurs privés du secteur de l'eau.....	5
4. Poids, performances et limites des opérateurs privés dans le secteur « eau potable ».....	7
5. Promotion des opérateurs privés.....	8
1. Cadre, objectifs et déroulement de l'étude	9
1.1. Le programme « Eau potable et assainissement dans les quartiers périurbains et les petits centres en Afrique »	9
1.2. Dakar et sa périphérie, Pikine	11
1.3. Méthodologie d'enquête.....	14
2. L'approvisionnement en eau potable de Dakar-Pikine.....	17
2.1. Du collectif au particulier, les différents modes d'approvisionnement en eau des populations de Pikine	17
2.2. La Commune de Pikine et le service en eau potable, un désengagement progressif	19
2.3. Des problèmes chroniques d'approvisionnement	20
2.4. De la SONEES à la SDE, la nécessaire réforme institutionnelle de l'hydraulique urbaine	23
3. Les opérateurs privés du service de l'eau	27
3.1. Les principaux acteurs privés de la distribution d'eau à Dakar-Pikine	27
3.2. Fontainier, un métier reconnu	29
3.3. Charretier porteur d'eau, un métier rentable mais transitoire.....	38
3.4. Vendeuses d'eau, une activité féminine marginale	47
3.5. Abonnés SDE revendeurs d'eau, une pratique illicite	49
4. Poids, performances et limites des opérateurs privés dans le secteur « Eau potable »	51
4.1. Le poids des opérateurs privés du service « Eau potable »	51
4.2. Performances et limites des opérateurs privés à travers l'opinion des usagers	54
4.3. Atouts et contraintes des opérateurs privés	59
4.4. Un niveau de service variable d'un quartier à l'autre.....	61
5. Promotion des opérateurs privés.....	63
5.1. La reconnaissance des opérateurs privés et leur intégration au service officiel	63
5.2. Vers l'amélioration des relations avec ces opérateurs privés	66
Conclusion	69
Illustrations.....	71
Documents consultés	72
Personnes rencontrées et contacts.....	73
Annexes.....	75
A1. Questionnaires d'enquête Opérateur privé (Fontainier, Charretier / Porteur d'eau)	
A2. Questionnaires d'enquête Client (Ménage, Responsable de chantier, Maraîcher)	
A3. La politique de l'eau au Sénégal à travers le témoignage de El Hadj Mor KANE, délégué du quartier de Darou Khoudoss - Pikine	

Nous tenons à remercier tous ceux grâce à qui cette étude a pu être réalisée :

- L'équipe d'enquêteurs de l'IFAN,
- Les responsables de la SONES à Dakar, et en particulier M. Aladji DIENG, directeur des études et M. Abdou DIOUF, chef du Service Planification et Etudes générales
- Les responsables de la SDE à Dakar et à Pikine
- Le personnel de la Commune de Pikine
- Melle Sophie DESVEAUX et M. Fiacre KAREKEZI, du projet AFVP « Régularisation foncière et restructuration urbaine à Médina Fass Mbao »

Et tous les délégués de quartiers et responsables associatifs, fontainiers, charretiers et vendeuses d'eau, ménages, responsables de chantier, blanchisseuses et maraîchers rencontrés ...

Liste des illustrations (carte, tableaux, graphiques, schéma et photos)

- Graphique : Evolution de la population de Pikine (1955-1995)
- Carte : Dakar-Pikine avec localisation des quartiers enquêtés et secteurs SDE
- Tableau : Bornes-fontaines et branchements privés à Dakar en 1997
- Graphique : Evolution du nombre d'abonnés SONEES/SDE (1977-1997)
- Graphique : Evolution de la production et de la vente d'eau (1977-1997)
- Graphique : Répartition des volumes vendus (1987-1997)
- Graphique : Nombre de branchements réalisés par la SONEES chaque année (1986-1995)
- Schéma : Relation entre les trois acteurs Etat / SONES / SDE
- Tableau : Répartition des fonctions dans le secteur entre Etat, SONES et SDE
- Graphique : Evolution des tarifs depuis 1980
- Graphique : Consommation mensuelle des bornes de Médina Fass Mbao (déc.94-juil.97)
- Tableau : Distribution d'eau à partir du réseau SDE dans l'agglomération urbaine de Dakar
- Graphique : Evolution des effectifs SONEES / SDE depuis 25 ans
- Photos : Charretiers porteurs d'eau
- Plan : Borne-fontaine de Médina Fass Mbao
- Photos : Fontainiers
- Photos : Femmes au puits et petite porteuse d'eau

Résumé

1. Cadre, objectif et déroulement de l'étude

Ce rapport s'inscrit dans le cadre du Programme « Eau potable et assainissement dans les quartiers périurbains et les petits centres en Afrique », initié par le Ministère français de la Coopération, animé par le Programme Solidarité Eau (pS-Eau), et qui a pour vocation d'acquérir une meilleure visibilité du secteur de l'approvisionnement en eau potable dans les quartiers périurbains et les centres secondaires en Afrique de l'Ouest et en Afrique Centrale.

La présente étude porte sur l'activité des opérateurs privés dans le secteur de la distribution d'eau dans les quartiers défavorisés de Dakar. Elle relève plus précisément de la sous-composante a) de l'action de recherche n° 9, dont HYDRO CONSEIL assure le pilotage et qui se propose de comparer la situation de ces opérateurs privés dans les quartiers d'habitat spontané de trois grandes villes : Dakar, Nouakchott, Port-au-Prince. Pour Dakar, HYDRO CONSEIL a sollicité l'AFVP, laquelle s'est associée à un anthropologue de l'IFAN chargé de coordonner l'enquête de terrain.

Dakar offre l'exemple d'une ville africaine confrontée à un niveau d'équipement insuffisant pour faire face à une demande en eau croissante, notamment en zone périurbaine. Sa population connaît des problèmes d'accès à l'eau potable, plus particulièrement dans sa banlieue marquée par une forte croissance démographique à laquelle s'ajoute un exode rural soutenu, tant dans les quartiers « spontanés » que dans les quartiers planifiés. L'enquête a porté sur trois quartiers de la Commune de Pikine au degré d'urbanisation différent : Darou Khoudoss (Pikine régulier ancien), Médina Fass Mbao (Pikine irrégulier plus récent, en cours de restructuration), Parcelles Assainies-Malika Keur Massar (Pikine loti très récent).

2. L'approvisionnement en eau potable de Dakar-Pikine

Un service de l'eau insuffisant

Aujourd'hui, environ 65% des habitants de l'agglomération urbaine de Dakar disposent de branchements privés et 26% s'alimentent aux bornes-fontaines ; les autres s'approvisionnent auprès de porteurs d'eau (2%), de sources publiques telles que puits et branchements des mosquées (2%) ou par d'autres moyens (5%). Le raccordement au réseau SDE suppose un investissement de départ d'environ 100 000 FCFA.

Alors que la demande tend à croître, l'alimentation en eau de la région de Dakar connaît des déficits chroniques croissants liés simultanément à l'éloignement des ressources en eau, à la saturation des grandes adductions assurant le transport et à l'insuffisance des réseaux de distribution, notamment dans les zones d'habitat récent, trop peu peuplées pour justifier une extension importante du réseau.

Une nécessaire réforme institutionnelle de l'hydraulique urbaine

Face à la demande croissante en eau et à la nécessité d'importants investissements pour améliorer à court terme la capacité de production et de distribution, et à plus long terme, l'alimentation en eau de la région de Dakar, le Gouvernement sénégalais a opté pour la participation du secteur privé à la gestion de l'alimentation en eau potable avec le lancement d'une réforme institutionnelle en 1996 qui voit la création de la Société Nationale des Eaux du Sénégal (SONES) chargée de gérer les avoirs, et de la Sénégalaise Des Eaux (SDE), société d'exploitation privée, responsable de l'exploitation au jour le jour.

3. Les opérateurs privés du secteur de l'eau

Du fontainier assurant la vente d'eau au détail à la borne-fontaine, aux charretiers et femmes faisant la livraison d'eau à domicile en fût ou bassine, mais aussi les abonnés revendeurs d'eau à partir de leur branchement privé, les métiers de la distribution d'eau sont des plus divers, alors que seule la SDE serait habilitée à vendre de l'eau potable en milieu urbain.

Fontainier, un métier reconnu

Les concessionnaires de bornes-fontaines sont des abonnés SDE, migrants installés de longue date à Dakar, âgés, peu scolarisés mais fortement intégrés aux réseaux de leur quartier à travers leur affiliation à une association politique, religieuse et/ou régionale. L'accès à ce métier, non par choix individuel mais par désignation au sein du quartier, résulte surtout d'une reconnaissance sociale par chef de quartier et notables, à côté de compétences techniques en gestion et/ou en maintenance.

Le métier est encore relativement neuf avec une durée moyenne d'exercice d'environ 2 ans dans les quartiers récents, voire 5-6 ans ailleurs. Les fontainiers n'entretiennent aucune relation particulière entre eux, et mènent généralement une autre activité en parallèle (boutiquière, maçon ou plombier), déléguant un parent à la vente. Mais la poursuite de la vente d'eau reste un objectif commun à tous.

L'investissement de départ revient au fontainier (100 000 FCFA d'abonnement environ) et à la collectivité (construction de la borne à la charge de la municipalité et/ou des habitants du quartier).

Les fontainiers bénéficient d'un prix d'achat d'eau unique (240 FCFA/m³) mais pratiquent un prix de vente variable (de 800 à 1000 FCFA/m³ pour seaux et bassines), plus élevé que celui préconisé par la SDE (375 FCFA/m³). Ils ouvrent la borne-fontaine 8 heures en moyenne. Leur chiffre d'affaires varie (de 10 à 90 000 FCFA soit 40 000 FCFA/mois en moyenne) entre les quartiers, selon leur ancienneté en fonction de leur degré d'équipement, mais aussi au sein d'un même quartier, en fonction du degré de saturation du marché de l'eau et de l'implantation de la borne-fontaine (manque de pression ou concurrence des bornes-fontaines des quartiers voisins). D'où des revenus mensuels disparates (de 3 à 10 000 FCFA à Darou Khoudoss voire de 6 à plus de 15 000 FCFA à Médina Fass Mbaou).

Vis à vis de leur clientèle, les fontainiers relatent les tensions autour de la borne-fontaine mais aussi l'entraide. Avec la SDE, les relations restent marquées par des contentieux autour de la facturation et du relevé des compteurs, et par des réclamations autour des pénuries d'eau et coupures fréquentes.

Charretier porteur d'eau, un métier rentable mais transitoire

Dans leur grande majorité, ces charretiers porteurs d'eau, d'âge moyen (entre 40 et 50 ans) et peu scolarisés, sont des ruraux récemment installés à Dakar, encore liés à leur village d'origine où ils retournent pendant l'hivernage et/ou vers lequel ils dirigent une partie de leur revenu.

A leur arrivée dans le quartier, ils ont, pour la plupart, bénéficié d'un réseau d'accueil parental et bien souvent d'un appui matériel. La plupart appartiennent à un important réseau associatif local, tant religieux, que politique ou résidentiel, dont le dynamisme a un impact notoire sur leur activité professionnelle (information, organisation, réseau de clientèle ...).

Leur grande mobilité les oblige à s'organiser autour de lieux de stationnement où le client peut aisément les toucher. Ces lieux deviennent du même coup lieux d'échanges entre charretiers dans un esprit d'entraide : échanges d'informations, partage des clients et de marchés, organisation autour d'une même source d'approvisionnement en eau voire aussi en aliments pour leurs chevaux, etc.

Le transport et la vente d'eau demeure une expérience très récente pour la plupart d'entre eux (2 ans en moyenne) qui a fait l'objet d'un choix motivé. Mais bien que jugé rentable, l'exercice de ce métier n'en est pas moins considéré comme provisoire, dans un itinéraire professionnel qui doit déboucher sur le statut envié de commerçant, plus rentable et reposant et moins aléatoire, même si l'ancienneté de quelques uns témoigne de la possible rentabilité sur le long terme d'une telle activité.

L'investissement de départ (charrette, cheval, fûts de 200 l.) de 230 000 FCFA en moyenne, est bien souvent d'origine familiale (cession ou prêt). S'y ajoutent les frais annexes d'entretien du cheval (environ 30 000 FCFA/mois) et de taxe municipale (1 250 FCFA/mois). Si le prix d'achat de l'eau varie en fonction de la source d'approvisionnement (puisard, puits, borne-fontaine, branchement privé), le prix de vente reste relativement uniforme (400 FCFA/fût soit 2 000 FCFA/m³).

L'extrême diversité de chiffre d'affaires entre charretiers (de 15 à ... 100 000 FCFA/mois soit 40 000 FCFA en moyenne), qui explique la relative disparité de leurs revenus (de 10 à ... 90 000 FCFA/mois), est peut-être fonction de leur dynamisme dans des quartiers où la concurrence reste forte.

Paiement au comptant, à la commande ou encore à crédit, démarchage du client ou attente de celui-ci en des lieux fixes, chaque charretier gère en effet diversement sa clientèle.

Vendeuse d'eau, une activité féminine marginale

Equipées d'une bassine de 20 à 25 litres (coûtant 1 500 à 2 500 FCFA), des jeunes femmes souvent issues de minorités ethniques, assurent la vente d'eau auprès de maçons et chefs de chantier, et de ménages, surtout des locataires. Elles s'approvisionnent principalement aux puits (eau gratuite) mais aussi aux bornes-fontaines (20 FCFA la bassine), en fonction des attentes de leur clientèle.

Pour ces femmes, la vente d'eau reste une activité temporaire procurant une source de revenu non négligeable, complément indispensable au budget familial et moyen d'acquérir le capital nécessaire à un petit commerce. Elles pratiquent un prix de vente relativement uniforme : 50 FCFA/bassine d'eau potable et 400 FCFA/fût d'eau du puits. Leur chiffre d'affaires, estimé en moyenne à 30 000 FCFA, est surtout fonction de l'activité des chantiers de construction (concentrée le matin en saison sèche).

Abonné revendeur d'eau, une pratique illicite

Même si la revente « illicite » de l'eau à partir d'un branchement privé a grandement diminué avec la multiplication des bornes-fontaines et les difficultés à s'acquitter de factures élevées, elle répond encore à des problèmes spécifiques: gestion d'un robinet commun faute de branchements individuels (pour des locataires) ou approvisionnement en eau dans une zone dépourvue de borne-fontaine.

4. Poids, performances et limites des opérateurs privés dans le secteur « eau potable »

Un poids non négligeable en terme de chiffre d'affaires et de nombre d'emplois

Le poids des fontainiers semble important (près du quart) dans le chiffre d'affaires global de la filière eau sur l'agglomération de Dakar. Le service de l'eau potable mobilise principalement fontainiers (près du quart des actifs) et porteurs d'eau (près de la moitié des actifs) plutôt que personnel SDE.

Une adaptation à la demande ...

Les opérateurs privés se révèlent d'une grande accessibilité, compte tenu de leur intégration au réseau associatif local et de la confiance qu'ils suscitent de ce fait, à la différence du service SDE. La disponibilité et la mobilité des charretiers et vendeuses d'eau contribuent à un approvisionnement régulier et en quantité suffisante des usagers, notamment quand le réseau SDE connaît pénuries et coupures, affectant la qualité du service assuré par les fontainiers. L'apport à domicile est un gain de temps apprécié tant par les ménages que par les blanchisseuses et responsables de chantiers. S'y ajoute le souci de la qualité de l'eau, pour ménages et blanchisseuses essentiellement.

Par ailleurs, le coût du raccordement et la facturation bimestrielle proposée par la SDE freinent l'accès aux branchements privés. Or, fontainiers, charretiers porteurs d'eau et vendeuses d'eau proposent un mode de facturation, avec un paiement journalier et/ou hebdomadaire de l'eau, qui répond aux capacités financières des consommateurs de ces quartiers. Quitte à payer l'eau plus chère, l'important est l'échelonnement de la dépense et le contrôle possible de sa consommation.

... mais un avenir incertain de la vente d'eau au détail

Cependant les prestations de ces opérateurs privés restent chères. Leur absence de reconnaissance officielle (exceptés les fontainiers) contribue par ailleurs à la précarité de ces emplois et à des risques d'abus de leur part. Leur intervention en aval du réseau SDE conduit à une étroite dépendance vis à vis de la politique officielle de l'hydraulique urbaine, notamment de la politique de branchements sociaux. Mais le coût élevé du raccordement et le temps nécessaire à l'extension du réseau SDE sur les quartiers périurbains, favorisent le maintien de ces métiers de vente d'eau.

Un niveau de service variable d'un quartier à l'autre

Femmes et abonnés revendeurs d'eau à domicile offrent un service qui reste partout marginal. La vente d'eau itinérante est plutôt développée dans les quartiers peu desservis, où les femmes approvisionnent principalement des chantiers en eau de puits. Dans les quartiers plus anciens, elles alimentent en eau potable des ménages. Des abonnés revendeurs d'eau émergent dans les quartiers récents lotis dépourvus de bornes-fontaines, et dans les quartiers anciens bien équipés, il s'agit

surtout de vente d'eau par un propriétaire à ses locataires.

Le rôle du fontainier évolue en fonction du degré d'équipement des quartiers. Dans les quartiers récents où le réseau est peu dense, il assure l'accès à l'eau potable à l'ensemble de la population. Son chiffre d'affaires est au maximum, en l'absence de concurrence (peu de fontainiers, pas de branchements privés) si ce n'est celle du puits, et grâce à la forte demande liée à l'importance démographique de ces quartiers récents. Mais dans les quartiers anciens où le marché de l'eau est saturé, la demande à la borne-fontaine est plus spécifique : locataires non raccordés, population démunie ne pouvant faire face au coût élevé d'un raccordement et/ou ne pouvant assurer le paiement régulier de factures bimestrielles.

Les charretiers porteurs d'eau sont prépondérants dans les quartiers d'urbanisation récente où le secteur de la construction est en plein essor ... mais sont appelés à se déplacer au fur et à mesure de l'extension du réseau en zone périurbaine. Cependant, les problèmes chroniques d'alimentation en eau de Dakar leur garantissent un niveau d'activité encore important dans les quartiers en butte à des pénuries d'eau.

5. Promotion des opérateurs privés

La reconnaissance des opérateurs privés et leur intégration au service officiel

La revente d'eau par les abonnés SDE est une pratique appelée à disparaître avec la densification du réseau d'eau et le plein tarif pratiqué par la SDE. Dans l'immédiat, elle joue un rôle essentiel dans les quartiers sous-équipés en bornes-fontaines et auprès de propriétaires proposant un branchement unique géré comme une borne-fontaine aux locataires, à la place de branchements individuels difficiles à gérer.

La revente d'eau dans les quartiers par les femmes est une vieille tradition urbaine dont l'impact social, tant au niveau des vendeuses elles-mêmes (soutien de famille) que parfois des clients qu'elles approvisionnent (souvent des locataires non raccordés), est notable. D'où une nécessaire tolérance.

Les charretiers revendeurs d'eau pourraient bénéficier de facilités telles qu'un tarif unique comme celui consenti aux fontainiers, et l'installation de potences adaptées, avec prise d'eau à gros débit, en certains points stratégiques des zones périurbaines. Ces mesures intéressent tant les charretiers (baisse possible du prix de vente, gain de temps) que la SDE (hausse du chiffre de vente).

Les fontainiers devraient recevoir un accompagnement particulier sur la base d'un contrat clairement établi avec la SDE et grâce au suivi d'un « Monsieur Borne-fontaine » au niveau de chaque agence, plus particulièrement chargé de leur information, formation et appui-conseil.

Vers l'amélioration des relations avec les opérateurs privés

L'exemple du GIE de Médina Fass Mbao et de l'association « Japoo » de Malika Keur Massar rend compte de l'émergence dans ces quartiers périurbains, de nouveaux acteurs susceptibles de servir d'interlocuteurs privilégiés à la SDE, aux opérateurs privés et aux usagers, en matière d'approvisionnement en eau potable : réalisation de bornes-fontaines, résolution de contentieux relatifs à l'équipement en branchements privés et à des actes de vandalisme sur le réseau, etc.

Dans la mesure où ces opérateurs privés de la vente d'eau n'interviennent pas en concurrence avec la SDE mais en complément ou en l'absence de celle-ci, tout particulièrement dans les zones périurbaines d'habitat récent, il importe de réfléchir ainsi à leur promotion.

Les programmes à venir d'installation de bornes-fontaines et branchements sociaux permettent d'envisager l'expérimentation de nouvelles méthodologies d'intervention en vue de mettre en relation pouvoirs publics, SDE, opérateurs privés et opérateurs de développement susceptibles d'accompagner ce mouvement.

1. Cadre, objectifs et déroulement de l'étude

1.1. Le programme « Eau potable et assainissement dans les quartiers périurbains et les petits centres en Afrique »

Présentation et objectifs du programme

La présente étude porte sur l'activité des opérateurs privés dans le secteur de la distribution d'eau dans les quartiers défavorisés de Dakar. Ce travail fait partie d'une action de recherche commandée à HYDRO CONSEIL par le Ministère de la Coopération (lettre de commande 96 01798). Cette commande s'inscrit dans le cadre plus général d'un programme de recherches et d'actions pilotes lancé par le Ministère de la Coopération, sous le titre « Eau potable et assainissement dans les quartiers périurbains et les petits centres en Afrique ».

Le thème central de ce programme concerne la fourniture en eau potable (son accès, sa distribution) dans les quartiers périurbains et les centres secondaires en Afrique de l'Ouest et en Afrique Centrale.

Initié par le Ministère français de la Coopération sur un financement FAC-IG, ce programme, dont l'animation est confiée au Programme Solidarité Eau (pS-Eau), doit permettre la mobilisation d'acteurs non gouvernementaux et de chercheurs sur cette thématique et devrait déboucher sur l'élaboration d'une méthodologie d'intervention adaptée aux spécificités des milieux semi-urbains.

Aussi travaux de recherche et actions pilotes mis en œuvre dans le cadre de ce programme doivent-ils répondre aux impératifs suivants :

- Répondre aux besoins et attentes des intervenants de terrain ;
- Déboucher sur des propositions concrètes ;
- Valider et compléter les connaissances existantes, ou à l'inverse, remettre en question certaines idées avancées ;
- Améliorer les outils d'évaluation pour une meilleure appréhension des mécanismes à l'œuvre dans le secteur de l'approvisionnement en eau potable ;
- Favoriser la concertation et la collaboration entre différents acteurs, et plus particulièrement entre chercheurs et opérateurs de terrain.

Différents axes et thèmes de recherche identifiés préalablement contribuent à en délimiter le champs. Cette étude traite ainsi du thème 1.3 de l'axe 1 formulé comme suit :

« Analyse des paramètres économiques de la distribution d'eau pour les populations urbaines à faibles revenus » (axe 1) et plus particulièrement, « Evaluation de l'importance sociale et économique des opérateurs privés de la distribution d'eau » (thème 1.3).

L'axe de recherche « Opérateurs privés »

La présente étude relève plus précisément de la sous-composante a) de l'action de recherche n° 9, dont HYDRO CONSEIL assure le pilotage. Celle-ci s'intitule :

« Evaluation du rôle actuel, du potentiel et des limites des opérateurs privés qui participent à la distribution d'eau en complément ou en concurrence aux grands opérateurs publics :

- a) Dans les quartiers d'habitat spontané (bidonvilles) de trois grandes villes : Dakar, Nouakchott, Port-au-Prince ;
- b) Dans les centres secondaires des trois pays du bassin du fleuve Sénégal. »

Hypothèses de travail

Au Sénégal, l'approvisionnement en eau met en jeu de nombreux acteurs sociaux, dont un ensemble d'opérateurs privés qui jouent un rôle essentiel dans ce secteur, plus particulièrement dans les quartiers périurbains de Dakar. Leur importance y est notable compte tenu des difficultés que rencontre la SONES, Société Nationale des Eaux du Sénégal, pour assurer au mieux l'alimentation

en eau de ces zones excentrées (coût élevé de l'extension du réseau et/ou du raccordement au réseau existant).

Insuffisance et/ou défaillances des équipements (branchements privés et bornes-fontaines) ont ainsi contribué à la mise en place d'un vaste réseau d'opérateurs privés de la distribution d'eau (fontainiers, charretiers porteurs d'eau, revendeuses d'eau ...). Ces derniers évoluent à travers la diversité de la demande, la diversité des sources d'approvisionnement, dans un cadre institutionnel non toujours clairement défini.

Dans un contexte de privatisation du service public de l'eau, leurs pratiques ne peuvent manquer d'influer dans les relations complexes entre organismes officiels chargés de la distribution d'eau¹ et leur clientèle que sont les populations défavorisées des quartiers périurbains de Dakar.

Cette recherche vise à cerner au mieux l'activité du secteur informel afin de mettre en évidence les éléments qui favorisent ou, au contraire, freinent le développement de ces opérateurs privés du service de l'eau, et leur intégration à la politique de l'Etat.

Pour cela, il importe d'évaluer leur poids tant du point de vue social (quelle est la part du service de l'eau qu'ils assurent ?) qu'économique (quel est le poids de ce secteur d'activité dans l'économie de ces quartiers?). Il faut également cerner les relations nettes ou potentielles entre ces opérateurs et les organismes officiellement responsables de l'eau potable. Cela nécessite aussi de déterminer les réseaux sociaux d'appartenance de ces opérateurs privés et les espaces politiques, ethniques, religieux de leur identité et de leur reproduction sociale.

Autrement dit, voir comment fonctionne le système qui met en relation ces opérateurs privés, l'Etat, les sociétés concessionnaires, les collectivités locales et les populations de ces quartiers périurbains.

L'équipe a plus particulièrement retenues les trois hypothèses suivantes :

1. les opérateurs privés de l'eau constituent une catégorie socio-économique essentielle dans la vie et le développement des quartiers périurbains de Dakar, notamment dans les quartiers d'habitat récent. Cela du fait que près de 30 % de la population s'alimentent encore à des sources conventionnelles ou achètent l'eau à des revendeurs ;
2. la consommation d'eau relativement limitée, la faible capacité de paiement des ménages ou tout au moins leur préférence pour un mode de paiement fractionné, expliquent le retour actuel de ces derniers aux bornes fontaines et justifient la permanence des métiers de l'eau;
3. l'état des infrastructures et des équipements d'approvisionnement en eau ainsi que l'évolution à la hausse de la grille tarifaire de la société chargée d'assurer la distribution d'eau potable, ont un impact sur le développement de ces métiers de l'eau et plus particulièrement sur les revenus des opérateurs privés de l'eau.

La présente étude devrait aborder les points suivants :

- Analyse du cadre législatif de l'exploitation des réseaux de distribution d'eau dans les zones urbaines ;
- Analyse économique et financière rapide de l'activité de quelques uns des opérateurs privés qui interviennent (revendeuses d'eau, charretiers porteurs d'eau, fontainiers) ;
- Analyse entrepreneuriale de ces opérateurs (origine sociale et histoire, réseaux de relations au sein du quartier, degré d'intégration à l'économie formelle, chiffre d'affaires, personnel employé, types de contrats passés avec clients et services de tutelle du secteur de l'eau) ;
- Evaluation du rôle global des opérateurs privés de la distribution d'eau à Dakar (% des familles utilisatrices, chiffre d'affaires cumulé, nombre d'emplois) ;
- Enquête auprès des ménages utilisateurs de services privés pour pouvoir analyser le fonctionnement du système d'approvisionnement, la satisfaction des usagers et leurs relations contractuelles avec les opérateurs privés.

Il s'agit globalement d'analyser la filière approvisionnement en eau dans ces quartiers à travers l'analyse de l'offre et de la demande en eau, mais plus particulièrement sous l'angle « opérateurs privés », au regard de leur histoire, leurs relations, leurs stratégies, etc.

Quelles perspectives s'offrent à ces derniers dans le cadre de la restructuration urbaine des quartiers irréguliers ou le développement des quartiers récents? Quelle place leur accorder dans le cadre de la réforme de l'hydraulique urbaine ?

¹ Suite à sa privatisation en 1996, la Société Nationale d'Exploitation des Eaux du Sénégal (SONEES) a été scindée en 3 entités : Société Nationale des Eaux du Sénégal (SONES), Sénégalaise Des Eaux (SDE) et Office Nationale de l'Assainissement (ONAS).

1.2. Dakar et sa périphérie, Pikine

Sénégal, une croissance urbaine continue et vigoureuse²

La population sénégalaise s'est accrue à un rythme relativement soutenu de 2,5 % par an entre 1982 et 1992, pour passer de 3,5 millions de personnes au moment de l'accession du pays à l'indépendance, en 1960, à 8,5 millions en 1993. Le Sénégal devrait compter 12,6 millions d'habitants en l'an 2006 et 18 millions en 2021.

Le taux d'augmentation moyen de la population est de l'ordre de 3,7% par an dans les zones urbaines (définies comme agglomérations de plus de 10 000 habitants), mais atteint un maximum compris entre 5 et 6% dans la presqu'île du Cap Vert, où se trouve Dakar, la capitale.

A la croissance démographique s'ajoute en effet un exode rural soutenu dirigé vers Dakar et surtout sa banlieue. Dakar concentre aujourd'hui près de 56% de la population urbaine du Sénégal, soit 1,8 million d'habitants en 1995 et près de 2 millions en 1996, avec des projections estimées de l'ordre de 3,8 millions d'habitants en 2010. L'agglomération continue d'accueillir une grande part des migrants interurbains du pays, et environ 30 % de l'ensemble des migrants, ce qui ne va pas sans poser de nombreux problèmes, plus particulièrement en matière d'accès à l'eau potable.

Aujourd'hui, environ 54% de la population urbaine a accès à l'eau potable sous conduite et 42% d'entre elle s'approvisionne principalement à des bornes-fontaines publiques.

Pikine, la ville planifiée et la ville spontanée

Créé en 1952 sur les terrains appartenant au domaine des armées et situés à 15 km au nord-est de Dakar, Pikine devait servir à décongestionner les quartiers centraux de Dakar occupés par les bidonvilles et canaliser la croissance urbaine du Cap-Vert. Son peuplement s'est fait par vagues de « déguerpissements ».

De 1952 à 1964 s'est ainsi constitué *Pikine ancien*, sur un espace libre de construction, grossièrement aplani, viabilisé (2 axes routiers), doté de bornes-fontaines, écoles, etc., et divisé en parcelles d'environ 150 m² destinées à l'autoconstruction. Son occupation est à peu près achevée dès 1958.

Suite au plan directeur de 1967 qui projette de bloquer l'urbanisation à l'est de *Pikine ancien* et prévoit la rénovation des quartiers anciens taudifiés de Dakar, de nouveaux déguerpissements sont dirigés vers *Pikine extension* et, à partir de 1971, vers *Guédiawaye*, terrain à peine aplani, sans axes goudronnés, sans eau. En 1979, sont créés d'autres quartiers de déguerpis, équipés de bornes-fontaines, au sud du terrain de Golf.

Sont également créées à l'est de la route de Cambérène, les *Parcelles assainies*, unités regroupant chacune 100 à 170 parcelles aplanies et pourvues d'électricité et parfois raccordées aux réseaux d'eau et d'égouts, et destinées aux ménages à faibles revenus. Chaque quartier est doté de 2 à 3 bornes-fontaines, de W-C publics, d'écoles.

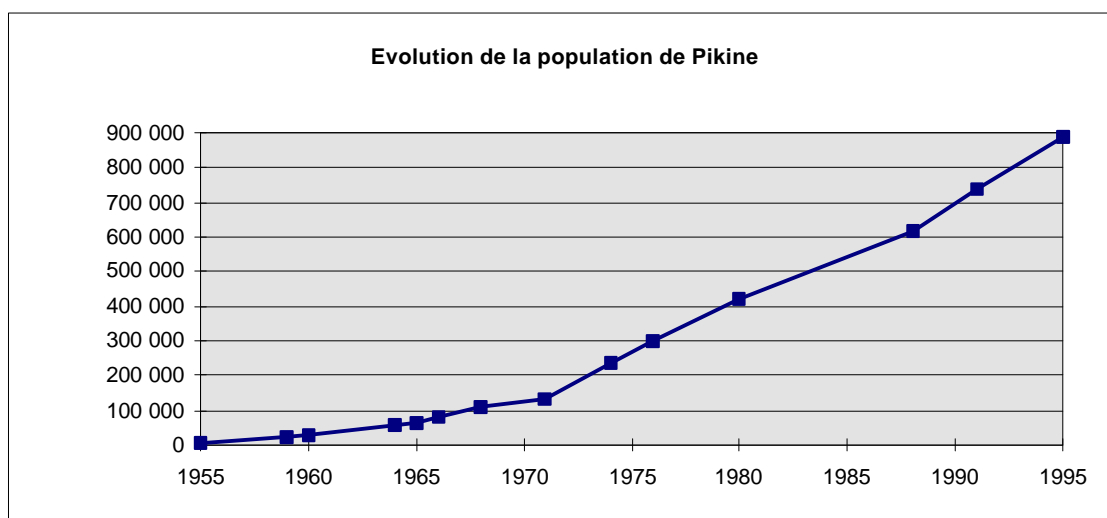
L'agglomération régulière se présente pour l'essentiel (sauf aux HLM) comme un ensemble monotone, géométrique, densément occupé par des maisons en parpaings, maisons presque toutes de même taille, de même forme et de même hauteur, avec cependant une monotonie moins marquée dans les quartiers plus récents où existent quelques maisons à étages et villas assez cossues.

Mais parallèlement à cette agglomération régulière de déguerpis, s'est développé un ensemble de quartiers irréguliers. Ceux-ci sont des terres situées sur d'anciens champs de culture lebou mais jamais immatriculées, et donc vendues illégalement, et à bon prix, aux dakarois souhaitant précéder le déguerpissement ou simplement se construire une maison. Ni lotis, ni aplanis préalablement, ces quartiers ne disposaient d'aucun équipement à l'arrivée de leurs habitants. Ils sont d'aspect plus varié que celui des secteurs réguliers.

On assiste ainsi à une véritable partition de l'espace urbain opposant grossièrement la partie occidentale de la ville, correspondant aux quartiers réguliers dits de *Pikine ancien* et de *Pikine loti récent*, à la partie orientale, correspondant aux quartiers irréguliers apparemment nés de la croissance des villages lebou.

Double phénomène marqué à la fin des années 70 par une croissance plus rapide des quartiers irréguliers que des quartiers réguliers.

² Données Banque Mondiale (juin 1995) et SONES (1997).



De 130 000 hab. en 1971, la population de l'ensemble Pikine-Guédiawaye est passée de 299 000 hab. en 1976 pour atteindre 620 000 hab. en 1988 soit 42% de la population de région de Dakar. En 1991, il est devenu le premier ensemble urbain du Sénégal (740 000 hab.) devant Dakar (730 000 hab.). En 1995, sa population est sous-estimée à 899 960 hab. soit un accroissement de 5,48%/an par rapport au chiffre du RGPH de 1988³.

Quartiers spontanés... ou plus généralement quartiers périurbains ? une zone d'enquête à circonscrire

L'action de recherche dans laquelle s'inscrit la présente étude, pose la question de l'importance des opérateurs privés de la distribution d'eau dans les quartiers d'habitat « spontané »⁴.

Aujourd'hui, dans la région du Cap-Vert, le parc d'habitat composé de quartiers spontanés est particulièrement important à la périphérie de la ville de Dakar⁵. Mais la zone périurbaine est affectée par des problèmes d'approvisionnement en eau, quel que soit le statut juridique de ses quartiers. D'où la nécessité de ne pas focaliser l'étude sur les quartiers irréguliers.

D'autant que n'apparaît aucune corrélation systématique entre niveau d'équipement (bornes-fontaines et branchements privés) et reconnaissance juridique ; les quartiers irréguliers, non lotis, ne sont pas nécessairement les plus défavorisés en matière d'approvisionnement en eau. **Certains quartiers anciens mieux organisés autour de notables susceptibles d'exercer des pressions pour acquérir des équipements collectifs, ont un service d'eau plus opérationnel que leurs voisins récemment lotis ...**⁶

Les Communes de Pikine et de Guédiawaye⁷ présentent d'ailleurs des zones en cours d'urbanisation, avec parties planifiées et parties plus spontanées.

Le choix des quartiers sur lesquels a porté l'enquête s'est fait en deux temps : une pré-enquête portant sur 6 quartiers sélectionnés compte tenu de leur statut juridique (régulier / irrégulier) et de leur degré d'urbanisation (ancien / récent), et une enquête plus approfondie portant sur 3 quartiers.

Ces critères ont été recoupés avec d'autres, relatifs à l'existence d'études sur la zone, au phénomène d'urbanisation, au type d'habitat, au niveau d'équipement, et surtout à la présence de métiers d'eau.

³ Recensement Général de la Population Humaine de 1988

⁴ Ceux qui n'ont pas été « organisés » à la suite d'une volonté affichée de l'Etat et des collectivités locales ; bidonvilles.

⁵ Les tendances relevées lors du recensement de 1988 peuvent être estimées encore valables. A Dakar, la population des quartiers spontanés représentait alors 27% de la population totale. A Pikine, elle représentait 68% de la population totale dont 53,3% vivait dans les quartiers, et les 14,5% restant dans les villages traditionnels (Grand Mbao, Petit Mbao, Malika, Keur Massar, Thiaroye sur mer et Yeumbeul).

⁶ Les études de l'ORSTOM - Dorier (1983), Bertrand (1984) et Salem (1992) - rendent compte de ce paradoxe qui tient en partie au dynamisme social de certains quartiers irréguliers.

⁷ La ville de Pikine a été scindée en 2 communes en 1991.

Zone de pré-enquête	Degré d'urbanisation	Statut juridique	Localisation et caractéristiques
PARCELLES ASSAINIES UNITE V	ancien	régulier	nord-ouest ; petits immeubles et concessions
DAROU KHOUDOSS	ancien	régulier	nord-ouest ; habitat dense ; nombreuses concessions et rues
MEDINA GOUNASS II	ancien	irrégulier	nord ; habitat très dense ; ruelles et petites concessions ; organisé
HAMDALAYE I	ancien	irrégulier	sud ; concessions, habitat irrégulier moins organisé
MEDINA FASS MBAO	relativement récent	irrégulier en cours de restructuration	sud-est ; habitat en dur sur les dunes de sable
PARCELLES ASSAINIES - MALIKA KEUR MASSAR	très récent	régulier	est ; villas, lotissements en cours de réalisation

L'enquête approfondie a finalement porté sur trois quartiers de la Commune de Pikine, correspondant à trois degrés d'urbanisation :

- Darou Khoudoss (Pikine régulier ancien)
- Médina Fass Mbao (Pikine irrégulier relativement récent, en cours de restructuration)
- Parcelles Assainies - Malika Keur Massar (Pikine loti très récent)

L'approche retenue vise, non pas à aborder un même type de quartiers, mais à mettre en relation des quartiers plus ou moins récents tels Médina Fass Mbao (10-15 ans) et Malika Keur Massar (moins de 10 ans) avec un quartier plus ancien tel Darou Khoudoss (plus de 30 ans), pour mesurer l'évolution et le poids des métiers d'eau en fonction du degré d'urbanisation.

• *Darou Khoudoss, un quartier ancien relativement bien équipé*⁸

Darou Khoudoss est un quartier régulier de Pikine ancien, comprenant 494 parcelles attribuées en priorité à des fonctionnaires à partir de 1964. C'est en 1965 que les bornes fontaines y ont vu le jour. Les branchements individuels ont débuté en 1976-1977. La politique des branchements sociaux a favorisé l'abonnement en masse des habitants du quartier au réseau de la Société d'Exploitation des Eaux du Sénégal (SONEES). A l'heure actuelle, 7 maisons seulement sont dépourvues d'eau : parcelles non construites ou vendues par leur propriétaire et inoccupées. S'y ajoutent les maisons disposant d'un branchement social mais dont le contrat est résilié par défaut de paiement. Ces usagers ont alors recours aux 5 bornes fontaines du quartier et/ou sollicitent l'aide de leurs voisins. Mais vieillissement du réseau et pénuries chroniques d'eau posent quelques problèmes dans le quartier. Fontainiers, charretiers porteurs d'eau, revendeuses d'eau et même abonnés-revendeurs sont présents.

Malgré la relative diversité ethnique et d'origine de ses habitants, le quartier présente une certaine homogénéité de l'habitat autoconstruit en dur et des conditions socio-économiques de ses populations, et une certaine cohésion sociale compte tenu de son ancienneté.

• *Médina Fass Mbao, un quartier récent en cours de restructuration, et encore faiblement équipé*

Médina Fass Mbao est un quartier de Pikine irrégulier, en plein processus de restructuration. Limité au nord par la voie ferrée, au sud par la zone non constructible de la Légion de Gendarmerie d'Intervention (LGI), à l'est par Fass Mbao régulier, à l'ouest par Sam-Sam III, il s'étend sur 40 ha comprenant 1350 parcelles dont certaines sont inoccupées. L'occupation de ce quartier à compter de la fin des années 70, s'est faite très lentement jusqu'en 1985, date du recasement des déguerpis de Fass Paillote.

Depuis 1993 ce quartier fait l'objet d'une restructuration visant à régulariser la situation foncière des occupants et à viabiliser et équiper le quartier en priorité en eau, électricité et voiries. Dans ce cadre s'est formé un GIE de quartier qui réunit les représentants des propriétaires de parcelles.

⁸ Voir Annexe A3, le témoignage du chef de quartier de Darou Khoudoss, présentant la politique de la SONEES, les différents métiers de l'eau et les problèmes de l'approvisionnement en eau, à travers l'histoire de son quartier.

Il est l'interlocuteur entre les populations du quartier, la Direction de l'Urbanisme et de l'Architecture et l'AFVP. Avec l'appui du projet, il a contribué à l'installation de 3 bornes-fontaines dans ce quartier dépourvu d'équipements et en assure la gestion sur la base d'un abonnement SDE / GIE / fontainiers, mode de gestion d'un intérêt certain pour les quartiers périurbains de Dakar, en pleine transition.

La diversité ethnique, l'origine rurale de la plupart des propriétaires/locataires, migrants venus de l'intérieur du pays et n'ayant pas complètement rompu avec ce milieu, ainsi que la relative jeunesse de la population qui vit pour l'essentiel du secteur informel, caractérisent ce quartier récent.

- ***Parcelles Assainies-Malika Keur Massar, pointe de l'expansion périurbaine***

Malika Keur Massar est un nouveau quartier en construction, dont l'occupation a débuté en 1991. Il se détache des flancs de ses voisins, le village traditionnel de Malika, les quartiers irréguliers de Mbao et Sam-Sam et la zone maraîchère des Niayes. Sa constitution relève de la Direction des Parcelles Assainies. Il comprend 17 unités et pour chacune un nombre variable de parcelles de 150 à 300 m² et plus. Les habitants sont tous propriétaires. Mais si les conditions d'achat de ces parcelles impliquaient également une souscription à un abonnement eau et en électricité auprès des organismes officiels responsables, leur raccordement à ce jour n'est pas totalement acquis.

Pour bénéficier d'un éclairage public, la municipalité attend de chaque propriétaire le versement d'une cotisation de 50 000 Fcfa, ce que refuse le quartier. Et suite à la privatisation de la SONEES, la société privée chargée de l'exploitation du réseau exige de chaque propriétaire un versement de 120 000 Fcfa, indépendamment de la somme déjà souscrite lors de l'acquisition de la parcelle.

Ce contentieux opposant la SDE aux habitants du quartier a un impact notoire sur les métiers de l'eau. En l'absence de bornes-fontaines, nombreux sont les propriétaires à recourir aux charretiers porteurs d'eau ou aux voisins disposant déjà d'un branchement, pour achever la construction de leur maison. Beaucoup tardent à s'installer. Et les familles déjà branchées et installées, souffrent de pénuries fréquentes, suite aux dégradations que subit le réseau. Les tuyaux d'adduction d'eau insuffisamment enterrés sont en effet parfois cassés par des bergers soucieux d'approvisionner leurs bêtes. Les populations ont alors recours aux puits situés aux alentours.

Ce quartier très récent n'a encore ni chef, ni délégué. Il trouve sa cohésion à travers le regroupement de ses habitants en une association dénommée « Japoo » (solidarité) chargée de résoudre les nombreux problèmes auxquels sont confrontées ces populations, notamment en matière d'électricité et d'eau, et d'équipement (route, marché, école). Contrairement aux autres quartiers plus anciens où les notables jouent un rôle prépondérant, ici de nouveaux acteurs émergent, de nouveaux partenaires sociaux pour les pouvoirs publics, et les diverses institutions présentes.

1.3. Méthodologie d'enquête

Une collaboration entre chercheurs et opérateurs de terrain

Conformément à l'esprit de collaboration entre acteurs qui constitue un des principes fondateurs du programme, l'ensemble des travaux d'enquête de terrain a été sous-traité à un anthropologue issu de l'Institut Fondamental d'Afrique Noire (IFAN).

L'AFVP, en relation avec HYDRO CONSEIL, commanditaire de la présente étude, a eu pour rôle de coordonner la recherche sur Dakar. HYDRO CONSEIL a contribué à définir la problématique et les premières propositions de protocoles d'enquête.

Sur Dakar, plusieurs personnes aux profils complémentaires ont ainsi mené cette étude :

- Philippe DURAND, architecte, chef du projet AFVP « Régularisation foncière et restructuration urbaine à Médina Fass Mbao », a assuré la coordination générale de la recherche ;
- Youssouph Mbargane GUISE, anthropologue à l'IFAN / Université Cheikh Anta Diop, a organisé et conduit les enquêtes ;
- Séverine CHAMPETIER, socio-économiste, chargée de programme « Appui aux activités économiques » à l'AFVP, a étudié le poids de ces opérateurs privés et les perspectives de développement de leur activité, avec l'appui de Sophie DESVEAUX du projet AFVP « Régularisation foncière et restructuration urbaine à Médina Fass Mbao ».

Une approche originale

Le secteur informel se caractérise par un fort ancrage du social dans l'économie. L'activité de distribution d'eau d'un opérateur privé dans un quartier périphérique de Dakar, loin de répondre uniquement à une logique marchande, s'inscrit plus largement dans un ensemble de relations sociales complexes mobilisé par l'opérateur lui-même.

Le recours à l'anthropologie concourt à une meilleure compréhension des logiques qui sous-tendent l'activité de l'opérateur privé assurant le service de distribution d'eau. Les notions de réseaux sociaux, de relations au sein du quartier, éclairent les itinéraires professionnels et résidentiels des opérateurs privés, leurs stratégies d'insertion urbaine, d'augmentation de revenus, de reconversion professionnelle, de reproduction familiale et sociale. Il s'agit d'analyser les réseaux familiaux, religieux et politiques auxquels appartiennent ces opérateurs privés, leur trajectoire professionnelle, les relations quotidiennes entre ces vendeurs d'eau et leurs clients, les rapports de ces mêmes opérateurs privés avec la société chargée officiellement de la distribution d'eau, etc. Ceci est un préalable indispensable à l'élaboration de propositions en vue de son intégration au secteur plus formel.

Des opérateurs privés de la distribution d'eau, à leurs clients, en passant par les services officiels concernés

- *Enquête auprès des opérateurs privés :*

Des enquêtes approfondies ont été menées auprès d'un échantillon restreint mais représentatif des opérateurs privés et de leur diversité. Face à la difficulté à appréhender au mieux ce type d'acteurs pour l'essentiel du secteur informel, à collecter une information précise sur leur chiffre d'affaires et même leur volume d'activité, il convient de procéder par recoupement avec d'autres sources d'informations, enquêtes auprès des clients et données de la société d'exploitation des eaux, afin de valider les conclusions.

- *Enquête auprès des usagers :*

Une partie de l'enquête a porté plus particulièrement sur les modalités d'alimentation en eau des familles de quelques quartiers représentatifs de la diversité des situations rencontrées (quartiers anciens et récents, périphériques et interstitiels, location ou propriété, etc.). L'enquête porte sur un échantillonnage réduit et diversifié. Il ne s'agit pas de produire des données statistiques globales sur la consommation d'eau, mais d'analyser la satisfaction des usagers pour les divers services de distribution d'eau qu'ils utilisent et les raisons de leur choix pour l'un ou l'autre système.

- *Enquête auprès des services officiellement chargés de la distribution d'eau*

Des discussions ouvertes ont fait apparaître les opportunités de collaboration entre service officiel et secteur privé et les facteurs de blocage à cette collaboration.

Une étude en plusieurs étapes

- Enquête préalable menée en deux temps par des enquêteurs de l'IFAN, encadrés par un chercheur anthropologue : phase de pré-enquête sur une zone couvrant 6 quartiers / phase d'enquête approfondie sur 3 quartiers
- Etude finale par AFVP focalisée sur le devenir de ces opérateurs face à la réforme de l'hydraulique urbaine et notamment la privatisation de la SONEES.

L'enquête préalable en deux phases a permis de cibler les quartiers susceptibles de rendre compte de la diversité de situation, d'élaborer des guides d'entretien pour chaque type d'opérateurs identifiés en rapport avec chaque type de clients : fontainiers, charretiers et porteurs d'eau / ménages, maraîchers et responsables de chantiers.

La pré-enquête a touché 34 individus répartis comme suit :

	<i>PARCELLES ASSAINIES UNITE V</i>	<i>DAROU KHOUDOSS</i>	<i>MEDINA GOUNASS II</i>	<i>HAMDALAYE I</i>	<i>MEDINA FASS MBAO</i>	<i>PA.MALIKA KEUR MASSAR</i>	<i>TOTAL</i>
<i>Chef de quartier</i>	1	1	1	1			4
<i>Responsable GIE de quartier</i>					1		1
<i>Fontainier</i>		1	1	1	2		5
<i>Charretier / Porteur d'eau</i>					2	1	3
<i>Ménage</i>		5	5	1	2	1	14
<i>Maraîcher</i>		3				1	4
<i>Responsable de chantier</i>					1	2	3
<i>TOTAL</i>	1	10	7	3	8	5	34

L'enquête approfondie a porté sur les opérateurs privés et clients ainsi répartis :

	<i>DAROU KHOUDOSS</i>	<i>MEDINA FASS MBAO</i>	<i>P.A. - MALIKA KEUR MASSAR</i>	<i>TOTAL</i>
<i>Fontainier</i>	5	3	0	8
<i>Charretier</i>	/	8	9	17
<i>Revendeuse d'eau</i>	/	/	1	1
<i>Blanchisseuse / Revendeuse d'eau</i>	/	1	/	1
<i>Blanchisseuse</i>	2	3	/	5
<i>Maraîcher</i>	2		1	3
<i>Responsable de chantier</i>	/	2	6	8
<i>Ménage</i>	9	6	2	17
<i>TOTAL</i>	18	23	19	60

2. L'approvisionnement en eau potable de Dakar-Pikine

2.1. Du collectif au particulier, les différents modes d'approvisionnement en eau des populations de Pikine

Des bornes-fontaines aux branchements privés ...

Aujourd'hui, Pikine est principalement alimentée en eau par l'intermédiaire de bornes-fontaines et de branchements privés. Mais une disparité notable existe entre quartiers, en fonction de leur degré d'urbanisation et de leur statut.

Le niveau d'équipement des quartiers est à mettre en parallèle avec la croissance extrêmement rapide et en partie incontrôlée de l'agglomération. L'installation des réseaux d'adduction d'eau a souvent tardé par rapport au lotissement de certains quartiers. Les quartiers irréguliers mais surtout les quartiers récents où les canalisations n'arrivent pas, ou seulement depuis peu, utilisent encore les puits pour une grande partie de leurs besoins en eau. Faiblesse des revenus des habitants et caractère incomplet du réseau d'eau courante sont un frein à une meilleure desserte en eau de la périphérie de Dakar.

La proportion élevée de branchements privés dans les quartiers les plus anciens (Pikine ancien) peut s'expliquer par l'ancienneté de l'occupation et la densité du réseau d'adductions d'eau. Le coût d'un raccordement est le plus souvent réduit au minimum. De plus, leur maison étant achevée depuis longtemps, les habitants sont libérés des frais de construction que supportent encore ceux des secteurs plus récents, réunissent plus facilement la somme nécessaire à un branchement.

La situation est variable selon les quartiers, la proximité des canalisations⁹, l'ancienneté de leur occupation, la part des revenus disponibles dans les ménages.

Sur l'ensemble de l'agglomération urbaine de Dakar, l'investissement de départ pour un abonnement individuel (borne-fontaine ou branchement privé) s'élève en moyenne à 100 000 FCFA. Il comprend la caution à la Sénégalaise Des Eaux (SDE) de 12 500 FCFA (8 500 FCFA pour le compteur et 4 000 FCFA de timbres), un forfait de raccordement au réseau de 86 311 FCFA (au delà de 5 mètres, paiement forfaitaire au mètre supplémentaire ; au delà de 15 mètres, extension de réseau à envisager et pour laquelle la SDE établit un devis valable 3 mois).

Mais nombre et répartition des bornes-fontaines et branchements privés ne doivent pas faire illusion sur la qualité de l'alimentation en eau ; quantité produite insuffisante et qualité moindre du réseau de distribution au regard de la demande, induisent de fréquentes baisses de pression et coupures d'eau.

... mais encore des puits

Si l'extension de la couverture en eau par le réseau SONEES a contribué à l'abandon des nombreux puits existants, le recours au puits demeure une alternative non négligeable à Pikine, plus particulièrement dans les quartiers récents, irrégulier (Médina Fass Mbao) ou non (Parcelles-Assainies Malika Keur Massar). Ils se situent plus particulièrement dans les quartiers qui étaient d'anciens champs lebou et dans les zones de végétation (zone maraîchère des Niayes).

Puits maçonnés sur les voies publiques ou dans des propriétés encloses, puisards (*seyaans*) simplement creusés dans le sol des zones de végétation ... Leur recensement est difficile par crainte notamment de leur fermeture par le service de l'hygiène. Mais la possession d'un puits est toujours considérée par le quartier ou par le particulier comme une richesse et un grand avantage¹⁰.

⁹ Chaque extension de réseau entraîne, à plus ou moins court terme, une multiplication du nombre de branchements privés à sa proximité. Le groupement de plusieurs voisins pour financer une extension de réseau n'est pas rare dans les quartiers irréguliers où chaque raccordement revient très cher par rapport aux quartiers voisins, où le réseau est plus complet.

¹⁰ E. Dorier cite dans son étude l'exemple de chefs traditionnels contribuant à l'installation de puits afin d'accroître leur notoriété. Ainsi dans un quartier de Ganaw Rail, l'ancien propriétaire lebou ayant vendu ses parcelles aux occupants actuels, a creusé plusieurs puits publics, et de ce fait, se considère comme un bienfaiteur, revendiquant l'autorité que le chef de quartier officiel ne possède pas. Mais peut-être qu'aujourd'hui, la tendance est moins nette.

Le fait est que cette source d'approvisionnement persiste à cause de l'absence ou de l'insuffisance de bornes-fontaines dans les quartiers récents, et même connaît un regain d'intérêt avec la fréquence des coupures d'eau et surtout les hausses successives du tarif de l'eau. Le principal avantage des puits publics est en effet l'accès facile à une eau gratuite quasiment disponible à tout moment, sans frais et sans attente comme à la borne-fontaine.

Bornes-fontaines et branchements privés dans l'agglomération urbaine de Dakar en 1997¹¹

Exploitation ¹²	Sect.	Quartiers approximativement couverts	Nbre de BF	Nbre de BP en fonction	Nbre de prises non facturées
Dakar 1 Ville	1/2	Dakar Plateau Canal IV	78	12 111	16
	4	Mermoz SICAP	23	7 768	1 160
	5	Université, Point E SICAP	2	12 506	1 190
	7	Grand Yoff, Mamelles, Almadies, Ngor, Yoff	48	9 724	1 638
	9	Hann	77	10 564	1 439
		<i>Total Dakar 1</i>	228	52 673	5 443
Dakar 2 Banlieue Pikine-Guédiawaye	6	Guédiawaye I, Golf Nord	35	10 589	1 200
	8	Cambérène, Golf Sud, Parcelles Assainies	134	17 182	1 566
	10	Pikine irrégulier dont Médina Fass Mbao , Thiaroye, Guinaw Rail, Yeumbeul	187	12 468	1 830
	11	Pikine régulier dont P.A.Malika Keur Massar	24	9 014	1 069
	12	Pikine régulier dont Darou Khoudoss	85	11 096	913
		<i>Total Dakar 2</i>	465	60 319	6 578
Rufisque	3	<i>Total Rufisque</i>	272	10 788	2 477
<i>Total Général</i>			965	123 780	14 498

Le service « eau potable » sur les quartiers enquêtés¹³

Quartier	Population (<i>estimation 97</i>)	Nombre de branchements privés	Nombre de bornes-fontaines
Darou Khoudoss	5000 hab.(500 parcelles)	494 (7 parcelles non branchées)	5
Médina Fass Mbao	13000 hab.(1300 parcelles)	0	3
P.A.-Malika Keur Massar	3000 hab.	329	0

¹¹ BF : borne-fontaine / BP : branchement privé

Tableau reconstitué à partir des statistiques de facturation de la SDE pour le 3ème bimestre 1997 et de données relatives au nombre de bornes-fontaines, pour les communes de Dakar (Dakar 1), Pikine-Guédiawaye (Dakar 2) et Rufisque-Bargny (secteur 3). Le découpage en secteurs ne correspond pas véritablement aux limites administratives des communes, ou tout au moins de leurs quartiers respectifs. Les statistiques de facturation de la SDE ne distinguent pas bornes-fontaines et branchements privés mais plutôt prises existantes (bornes-fontaines et branchements privés installés) et prises facturées (dont la consommation donne lieu à l'émission d'une facture). Les prises non facturées présentées dans ce tableau désignent en fait bornes-fontaines et branchements privés existants mais pas en fonction : prise mise en place sur une parcelle encore inoccupée, prise coupée suite au non paiement de la facture, compteur déposé, prises inaccessibles ou encore compteurs illisibles, etc.

¹² La région de Dakar connaît en 1987 une réorganisation de l'exploitation en vue d'une plus grande décentralisation, avec la définition de 2 exploitations - Dakar 1 (Ville) et Dakar 2 (Banlieue) - et un découpage en secteurs. En 1993, Rufisque, secteur 3 rattaché à Dakar 2, est à son tour érigé en exploitation autonome.

¹³ Le nombre de branchements privés pour chaque quartier enquêté a été fourni par la Direction régionale Dakar 2 de la SDE. Mais les services techniques de la Commune de Pikine n'ont pu fournir le nombre précis d'habitants. C'est donc à partir du nombre de parcelles recensées par le chef de quartier de Darou Khoudoss et par le projet Médina Fass Mbao qu'une estimation de la population de ces deux quartiers a été faite. La Direction des Parcelles-Assainies n'a pu communiquer le nombre de parcelles à Malika Keur Massar. D'où une estimation établie à partir du nombre de branchements privés en place (sachant que beaucoup de parcelles raccordées ne sont pas encore occupées).

2.2. La Commune¹⁴ de Pikine et le service en eau potable, un désengagement progressif

L'installation de bornes-fontaines, un enjeu entre populations et municipalité

Au regard de l'insuffisance de l'approvisionnement en eau et sous la pression, à l'initiative, ou à la suite des requêtes des chefs de quartiers présentées à l'agent voyer dans son bureau d'état civil, la municipalité n'a cessé d'augmenter le nombre de bornes-fontaines mises à la disposition des habitants. Et cela jusqu'à la mise en gestion privée des bornes-fontaines en 1990.

En matière d'extension de réseaux de bornes-fontaines, l'esprit d'initiative et de requête des quartiers irréguliers contrastait avec la passivité des occupants de Pikine régulier et surtout de Guédiawaye, déguerpis et installés là par les autorités et qui considéraient l'équipement public comme un dû !

Dans les quartiers irréguliers où les gens avaient choisi de s'installer, l'aménagement du quartier s'est bien souvent collectivement¹⁵. Lorsqu'ils ne cotisaient pas pour construire eux-mêmes les équipements dont ils avaient besoin, les habitants les revendiquaient inlassablement en utilisant tous les moyens dont ils disposaient : guerre d'usure et pression politique au moment des élections. Pour ces quartiers censés ne bénéficier d'aucun équipement municipal, les nombreuses installations de bornes-fontaines ont valeur de reconnaissance de la part des pouvoirs publics et contribuent à « fixer » les quartiers illégaux et à rassurer les habitants quant à leur pérennité.

L'enjeu politique était de taille. Et jusqu'en 1990-1991, décision et financement de la construction de bornes-fontaines revenaient ainsi à la municipalité¹⁶. La SONEES intervenait après la mise en place de la borne-fontaine, suite à la demande d'abonnement de la municipalité, pour poser le compteur, numéroté la borne-fontaine et la raccorder au réseau. Associée à l'installation des bornes-fontaines en aval seulement, la SONEES n'était consultée par la municipalité ni sur le nombre, ni sur les lieux d'implantation. D'où parfois la difficulté de les faire figurer toutes sur les plans de la SONEES.

Mais l'eau étant gratuite pour les usagers, le paiement des factures bimestrielles de toutes ces bornes-fontaines représentait un coût important pour la commune, malgré le tarif réduit dont bénéficiait la municipalité.

... et un différend entre SONEES et Commune

A l'inverse de la municipalité, la SONEES cherchait à limiter voire réduire le nombre de bornes-fontaines. Le paiement des factures de la commune représentait en effet un grand manque à gagner, d'autant que la consommation facturée, estimée à partir de moyennes depuis plusieurs années dans la plupart des cas à cause des compteurs bloqués, était très inférieure à la consommation réelle.

La SONEES tentait de supprimer des bornes-fontaines chaque fois qu'un nombre suffisant de branchements privés existait dans un quartier, obligeait la municipalité à respecter un écart minimum de 250 m entre chaque borne-fontaine et tardait généralement à raccorder au réseau les bornes-fontaines nouvellement construites par la commune¹⁷. L'entretien des installations étant confié théoriquement à la commune¹⁸, lorsqu'une borne-fontaine était hors d'usage, la SONEES se réservait le droit de la fermer.

¹⁴ Le Code de l'eau (Loi 81-13 du 4 mars 1981), tout comme les lois sur la décentralisation au Sénégal (1996), ne prévoient pas le transfert de la gestion de l'eau potable aux Communes (contrairement à celle des eaux usées).

¹⁵ S.Maak (1975) et E.Dorier (1983) se sont notamment penchés sur Médina Gonass. Ce quartier irrégulier de Pikine Ancien offre un exemple d'investissement collectif à partir duquel une dynamique est lancée, témoignant de la maîtrise d'un équipement par ses habitants. Mais les « initiatives des habitants », ne semblaient exister et prendre forme que par l'action de leurs notables, du chef de quartier, du délégué du PS, qui ne sont pas sans liens avec le pouvoir du préfet, donc celui de l'Etat.

¹⁶ Le coût moyen d'une installation était alors de 130 000 FCFA, ou plus si une longue extension de réseau s'avérait nécessaire (jusqu'à 2 ou 3 millions de FCFA). Lorsque le coût était supérieur à 8 millions de FCFA, la commune lançait un appel d'offres. La commande pouvait parfois porter sur plus de 60 bornes-fontaines, et atteindre un montant proche de 100 millions de FCFA par programme. Deux ou trois établissements privés se partageaient ainsi la clientèle de la commune.

¹⁷ Mais tout comme la commune, la SONEES subissait elle aussi une forte pression lors des élections. E.Dorier donne l'exemple de 70 bornes-fontaines construites fin 1982, restées 16 semaines sans eau, et finalement raccordées au réseau SONEES le 25 février 1983, suite aux élections.

¹⁸ Entretien et aménagement des équipements revenaient théoriquement à la commune, qui, faute de moyens, demandait aux chefs de quartiers de choisir un gardien chargé de nettoyer la borne-fontaine et de régler son utilisation. Les cotisations des habitants (50FCFA/ménage) servaient aux réparations ou à certains aménagements, réalisés parallèlement à certains aménagements aux abords de la borne-fontaine (construction de vasques, de puits perdus) pris en charge par la commune.

Vers un désengagement progressif de la Commune

En 1989, décidée à diminuer sa facture d'eau et régler sa dette vis à vis de la SONEES¹⁹, la commune de Pikine tend à se désengager du service de l'eau en se lançant dans une opération test de bornes-fontaines payantes. En septembre 1991, l'ensemble des bornes-fontaines de Pikine sont mises en gestion privée et le système s'étend aux autres communes. La commune délègue aux chefs de quartiers le choix des préposés aux bornes-fontaines, lesquels sont dorénavant liés à la SONEES et paient la facture d'eau comme de simples usagers.

Aujourd'hui, la commune agit comme un promoteur. Si elle envisage une extension de réseau, elle doit soumettre ses plans à la SONES qui sollicite l'avis consultatif de la SDE. Et une extension de réseau peut être programmée par SONES et SDE indépendamment de la commune²⁰.

Mais la municipalité, et prochainement les communes d'arrondissement, ainsi que les projets, sont seuls habilités à solliciter l'ouverture de nouvelles bornes-fontaines auprès de la SONES, bornes-fontaines toujours gérées par des particuliers.

Un lien qui perdure cependant entre SDE et commune : le recouvrement par les mairies d'arrondissement d'une surtaxe municipale de 2,5% sur la consommation en eau des quartiers, versée par la SDE²¹.

2.3. Des problèmes chroniques d'approvisionnement

Des ressources limitées

L'alimentation en eau de Dakar est assurée à 80% par les eaux souterraines. Quant aux eaux de surface qui assurent 20% de l'alimentation en eau de Dakar, elles se trouvent à des distances très éloignées. En dehors de la vallée du fleuve Sénégal, il n'existe pas de ressources en eau de surfaces pérennes et d'une capacité suffisante pour alimenter une ville comme Dakar.

C'est pourquoi celle-ci dépend essentiellement de l'eau extraite des nappes aquifères de la zone du Cap-Vert jusqu'à Thiès à l'intérieur des terres, lesquelles sont profondes et déjà surexploitées au risque d'être contaminées par des infiltrations d'eau salée. Dakar est aussi alimentée par l'eau extraite des nappes aquifères peu profondes de la région de Niayes, traditionnellement utilisées pour le maraîchage.

Face à la forte sollicitation des nappes aquifères et à la remontée de la langue salée, certains forages gagnés par la salinisation ne peuvent plus être exploités. L'eau est donc recherchée de plus en plus loin (le centre d'approvisionnement en eau de Dakar se situe ainsi à plus de 200 km des foyers d'utilisation).

Une demande en eau croissante

Depuis les années 1980, Dakar a commencé à enregistrer un déficit important dans l'alimentation de sa population. De 4% en 1984, celui-ci a dépassé le seuil des 30% en 1991, atteignant en 1995 le chiffre record de 100 000 m³/jour.

Cette situation résulte notamment de la forte pression démographique dans la capitale.

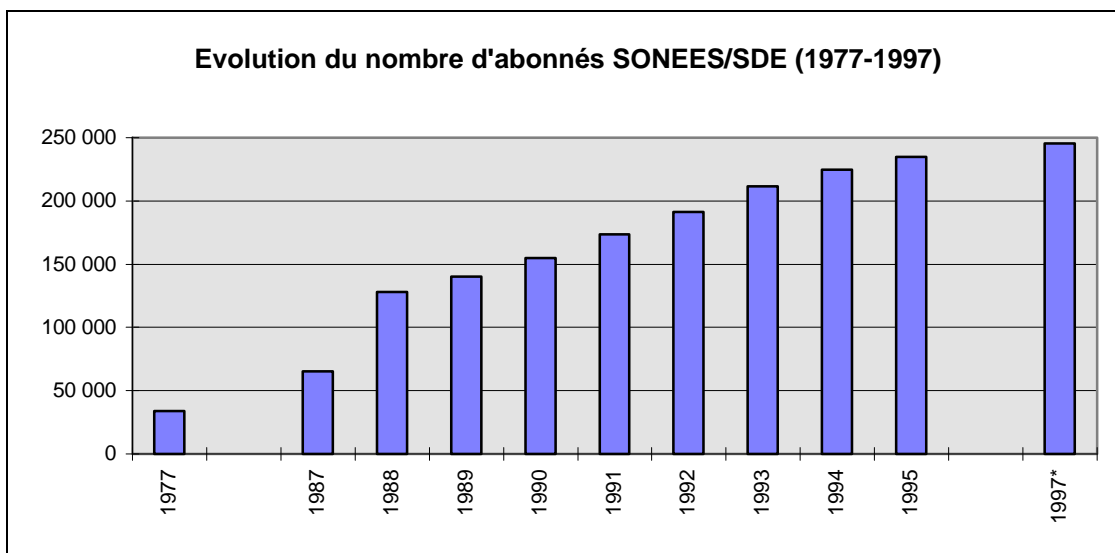
Mais face à cette croissance rapide de la demande de la région de Dakar, l'alimentation en eau de la région de Dakar connaît des déficits chroniques croissants liés simultanément à l'éloignement des ressources en eau, à la saturation des grandes adductions assurant le transport et à l'insuffisance des réseaux de distribution²².

¹⁹ En 1989, 95% de l'eau consommée par la commune de Pikine provient des bornes-fontaines, d'où une facture de l'ordre de 90 millions de FCFA tous les deux mois. La dette de la municipalité vis à vis de la SONEES s'élève à 1,8 milliard de FCFA en 1989 et plus de 2 milliards de FCFA en 1991.

²⁰ A partir de l'étude sur la Volonté de Payer un Raccordement, réalisée en mars 1997 avec l'appui de la Banque Mondiale.

²¹ En matière de tarification de l'eau, différentes tranches ont été définies. Cette « surtaxe municipale » provient en fait de la tranche dite pleine, censée intégrer toutes les composantes concourant à l'équilibre du secteur. Elle devrait théoriquement contribuer à la prise en charge par les communes de la construction des bornes-fontaines dont elles sollicitent l'ouverture auprès de la SONES.

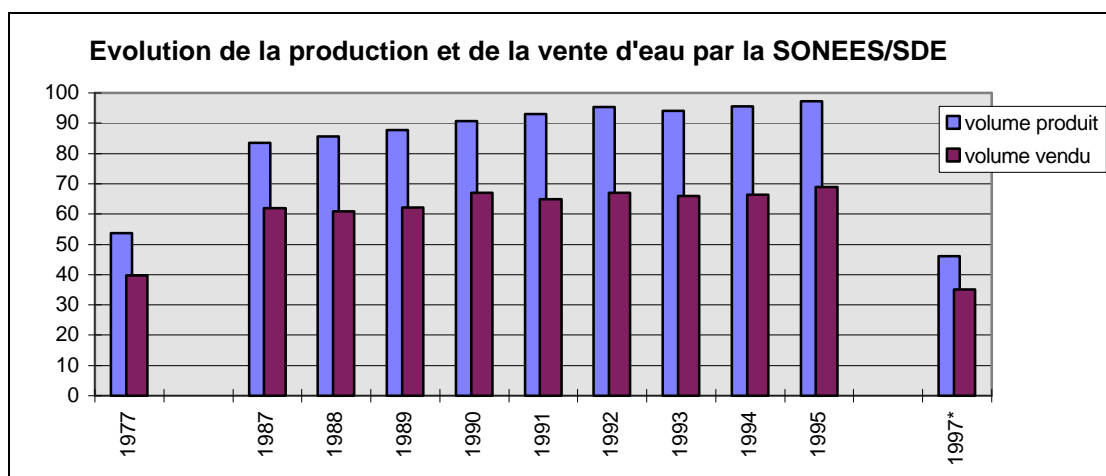
²² En 1994, la demande moyenne s'élevait ainsi à 230 000m³/j pour un volume disponible d'environ 128 000 m³/j, selon la Banque Mondiale (1995).



* année 1997 : premier semestre seulement

Plusieurs problèmes se posent dans ces zones urbaines qui connaissent une expansion rapide :

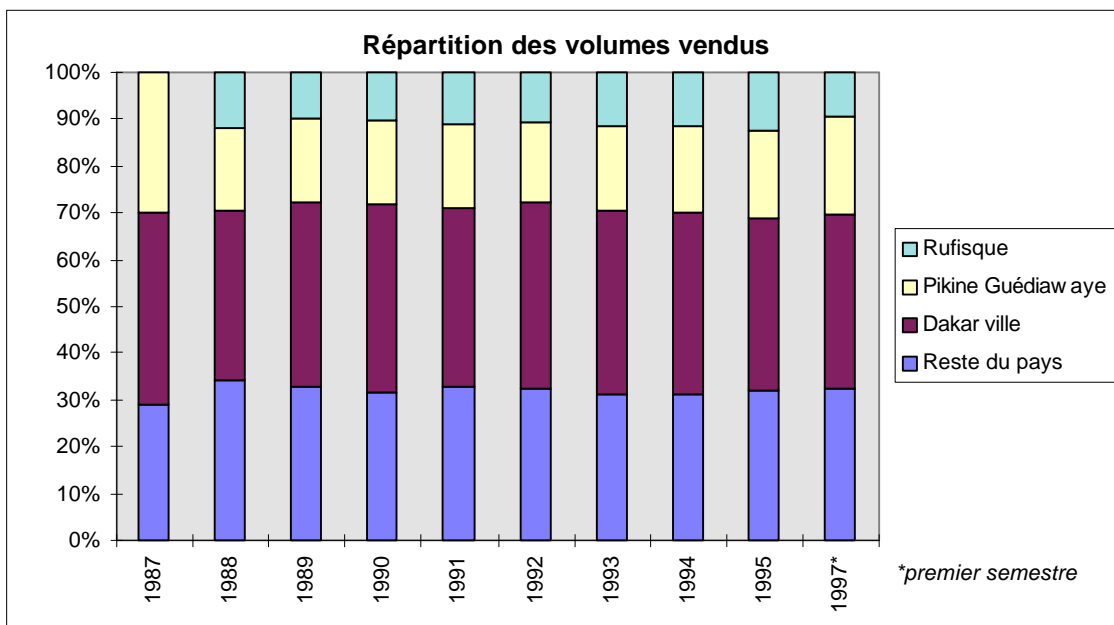
- un approvisionnement à partir d'eau de puits peu profonds mais avec des risques de pollution par infiltrations directes des effluents des latrines ou des fosses septiques dans la nappe phréatique ;
- au niveau des bornes-fontaines et branchements privés, des ruptures d'approvisionnement et des pénuries chroniques d'eau aux effets défavorables sur la santé.
- le coût encore très élevé d'une extension de réseau ou d'un raccordement dans ces zones périurbaines dont les habitants connaissent un faible niveau de revenus.



* année 1997 : premier semestre seulement

Entre 1977 et 1987, pour l'ensemble du Sénégal, la production a cru grâce aux investissements réalisés, ainsi que les ventes, avec cependant toujours d'importantes pertes dues en particulier au vieillissement du réseau de distribution et à un mauvais comptage.

Par la suite, ce sont principalement les contraintes dans la capacité de production qui expliquent la relative stagnation des ventes. Les légères variations relevées au niveau du volume vendu tiennent le plus souvent à une meilleure facturation (en 1990 notamment) et aux investissements dans la capacité de production. La mise en gestion privée des bornes-fontaines en 1991 a conduit à une relative baisse des volumes vendus.



L'essentiel de la production en eau est vendu sur l'agglomération urbaine de Dakar et plus particulièrement sur Dakar-Ville dont le réseau est saturé contrairement à Dakar-Banlieue (Pikine-Guédiawaye et Rufisque) dont le réseau demeure incomplet, notamment dans les quartiers périurbains²³.

... pour une couverture en eau insuffisante

La forte densité de l'habitat à Dakar et Pikine a facilité la couverture en eau par le réseau d'adduction. Il reste près de 5000 puits dans le Grand Dakar, mais, avec l'extension de la couverture en eau par la SONEES, la plupart sont abandonnés. Seuls certains quartiers de Keur Massar, et les extensions de Thiaroye Kao et des zones ponctuelles à Guinaw Rail et Darou Samal ont une couverture en eau de la SONEES inférieure à 50%.

A Dakar et à Pikine, les zones insuffisamment couvertes en eau sont des zones d'habitat récent. Ces zones sont encore trop peu peuplées pour justifier une extension importante du réseau.

Les autres difficultés qui contribuent à la dégradation de l'alimentation en eau de la région de Dakar sont essentiellement liées à la vétusté et à l'hétérogénéité du réseau, notamment à Dakar centre, Pikine, SICAP, Grand-Yoff, Rufisque, aux fuites dans les réseaux (environ 60 000 m³/j), aux extensions successives du réseau initial pour suivre l'évolution de l'habitat, au déblocage de l'attribution des quotas maraîchers, ce qui entraîne un dépassement des volumes alloués au maraîchage (9,4% au lieu de 7% autorisés). Ces facteurs affectent la qualité du service et se traduisent par des manques d'eau et des baisses de pression dans plusieurs quartiers de Dakar et de sa banlieue.

La SDE, tout comme la SONEES précédemment, est obligée de procéder quotidiennement à des rééquilibrages au niveau du réseau, en coupant l'approvisionnement en eau de certains quartiers la nuit pour alimenter d'autres quartiers non pourvus en eau le jour.

²³ C'est en 1987 que la décentralisation de l'exploitation conduit à la création de Dakar 1 (Dakar Ville) et Dakar 2 (Banlieue : Pikine, Guédiawaye et Rufisque) ; Rufisque, secteur précédemment rattaché à Dakar 2, devient exploitation autonome en 1993. Mais les données étant disponibles, le graphe peut rendre compte de la répartition des volumes vendus en distinguant même Rufisque avant.

2.4. De la SONEES à la SDE, la nécessaire réforme institutionnelle de l'hydraulique urbaine

La gestion des ressources en eau

La responsabilité globale de la gestion des ressources en eau, de l'approvisionnement en eau potable et de l'évacuation des eaux usées dans les zones urbaines et rurales incombe au Ministère de l'Hydraulique (MH).

Le Gouvernement procède à de nouvelles réformes législatives et institutionnelles afin d'établir une stratégie officielle de Gestion des Ressources en Eau (GRE), dont les fondements restent, en l'absence de nouveaux textes, les Décrets du Code de l'eau (Loi 81-13 du 4 mars 1981).

Une politique de l'eau « évolutive »...

Jusqu'en 1996, c'est la Société Nationale d'Exploitation des Eaux du Sénégal (SONEES)²⁴, entreprise publique financièrement indépendante placée sous la tutelle du Ministère de l'Hydraulique, qui a la responsabilité d'ensemble du secteur de l'alimentation en eau des zones urbaines.

A la fin des années 70, face aux besoins croissants d'alimentation en eau potable des populations à faibles revenus, la SONEES a initié une politique de bornes-fontaines. Les frais de consommation des populations étaient prises en charge par les communes sur la base d'un tarif préférentiel.

Cependant la plupart des communes n'ont pu s'acquitter de leurs factures²⁵. Aussi, à la fin des années 80, cette politique fait-elle l'objet de vives critiques : la faiblesse du recouvrement des factures, la vente « illicite » d'eau, le gaspillage et la consommation incontrôlée, l'insalubrité des alentours des bornes sont dénoncés.

Face à cette situation, plusieurs solutions sont mises en œuvre : tarification dissuasive pour éviter les gaspillages, suspension des attributions de quotas maraîchers, diminution des pertes, mise en gestion privée des bornes-fontaines, renouvellement du réseau de Dakar et réalisation de travaux urgents.

Malgré ces mesures, la production d'eau n'est pas suffisante pour satisfaire les besoins. A Dakar, la SONEES est obligée de procéder régulièrement à des rééquilibrages de son réseau pour alimenter les quartiers périurbains. Toutefois une extension vers les quartiers défavorisés reste possible du fait de la proximité de ces quartiers par rapport aux conduites maîtresses d'adduction et des faibles consommations d'eau des populations pauvres.

La politique de mise en gestion privée des bornes-fontaines généralisée en septembre 1991 s'accompagne d'un programme de branchements sociaux subventionné par la commune avec la participation de la SONEES. Les bornes-fontaines désormais payantes sont confiées à la gestion de privés, pour la plupart, des notables de quartiers.

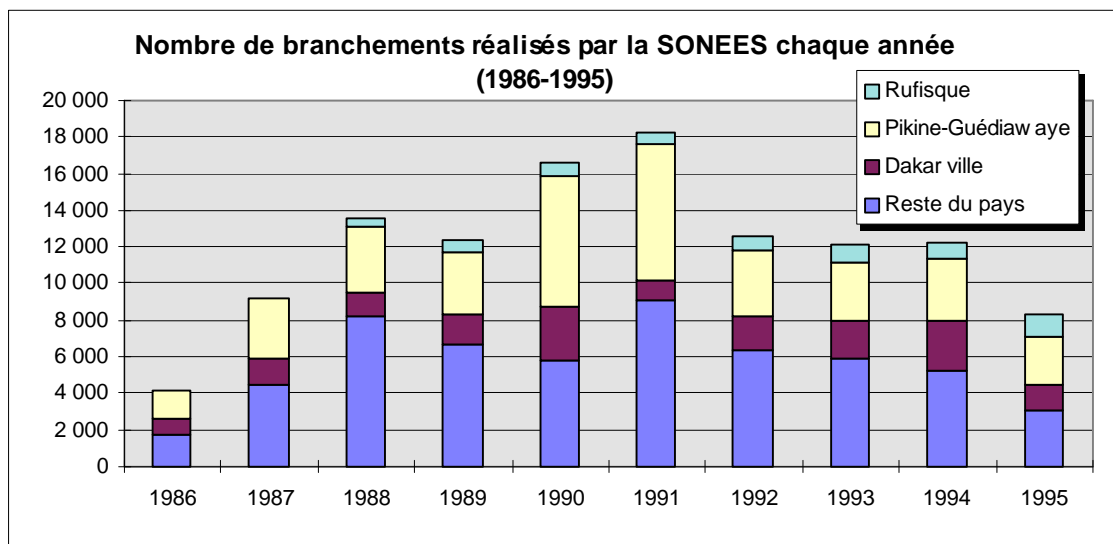
L'évolution du nombre de branchements réalisés chaque année par la SONEES (bornes-fontaines et branchements privés confondus), telle que présentée dans la graphique ci-après, témoigne de l'effort d'investissement de la SONEES plus particulièrement à la fin des années 80 en vue de répondre à la forte demande en eau (politique de bornes-fontaines), et en 90-91 pour accompagner la politique de mise en gestion privée des bornes-fontaines (programme de branchements sociaux). Le réseau de Dakar-Ville étant relativement dense, ces investissements concernent plutôt la banlieue de Dakar et quelques autres communes importantes du Sénégal.

Le secteur de l'hydraulique urbaine a connu une avancée suite aux investissements réalisés pour le développement des infrastructures, avec le soutien de bailleurs de fonds extérieurs²⁶.

²⁴ La SONEES est l'ancienne Compagnie des Eaux du Sénégal nationalisée en 1971; mais c'est seulement en 1975 qu'un contrat d'exploitation est établi entre l'Etat et la société. L'Etat détient alors 99% des actions et le 1% restant est détenu par les Communes. En tant qu'entreprise nationale, le rôle de l'Etat est prédominant : il nomme le Directeur Général, définit les objectifs de la société et exerce sa tutelle par l'intermédiaire du Ministère de l'Hydraulique et celui des Finances. Tous les 3 ans, l'Etat et la SONEES signent un contrat-plan qui précise la répartition des dépenses entre l'Etat et la SONEES, sorte de contrat d'affermage puisque l'Etat reste propriétaire du réseau des installations. Il supervise également les plans directeurs de développement de la société.

²⁵ La commune de Pikine particulièrement en 1989 avait une dette de près de deux milliards de francs CFA vis à vis de la SONEES.

²⁶ Bailleurs de fonds : IDA pour le projet des 11 centres (1985-1987), KFW pour la phase d'urgence du projet « AEP Dakar » (1988-1996), CFD pour le projet « AEP Petite Côte » (1991-1995), etc.



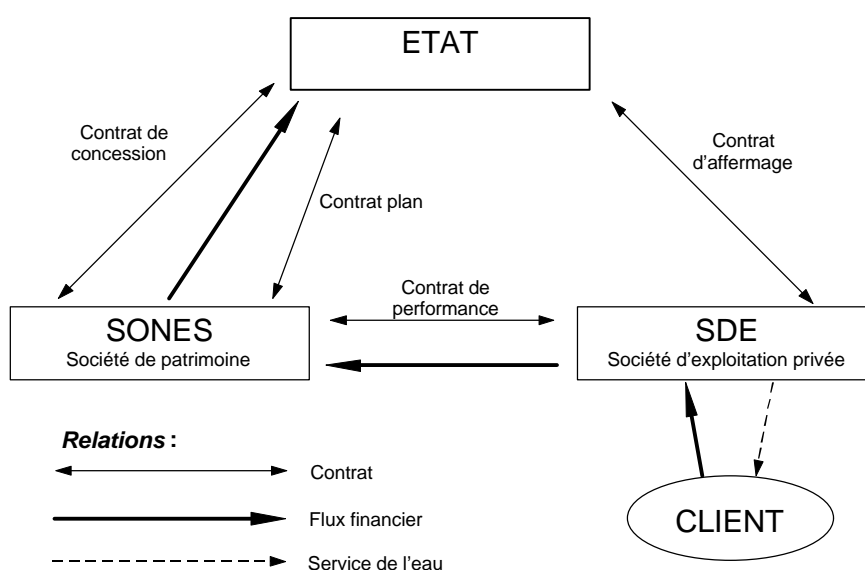
... et une réforme institutionnelle en cours

Mais face à la demande croissante en eau, et la nécessité d'importants investissements pour améliorer à court terme la capacité de production et de distribution, et à plus long terme, l'alimentation en eau de la région de Dakar, le Gouvernement sénégalais a opté pour la participation du secteur privé à la gestion de l'alimentation en eau potable. Plus précisément, il a choisi la création d'une société nationale de patrimoine chargée de gérer les avoirs et d'une société d'exploitation privée responsable de l'exploitation au jour le jour.

La nouvelle politique de l'eau du Gouvernement vise à donner accès, à un coût abordable, à l'eau potable et à des installations d'assainissement adéquates pour tous les habitants des centres urbains et ruraux, et à réduire en même temps la dépendance de ce secteur vis à vis du budget de l'Etat. Et cela, en confiant l'entière responsabilité du sous secteur à une entreprise autonome, financièrement indépendante. Cette réforme est conçue pour résoudre le manque d'autonomie de gestion, les difficultés d'établir des tarifs permettant un recouvrement adéquat des coûts, le manque de moyens financiers pour réaliser les investissements.

La réforme institutionnelle, lancée en 1996, voit la scission de la SONEES en trois entités distinctes : la Société Nationale du Patrimoine (SONES), la Sénégalaise Des Eaux (SDE), Société d'Exploitation et l'Office National d'Assainissement (ONAS).

Relations entre les trois acteurs



La SONES, financée au moyen des redevances versées par la SDE et de ressources extérieures, programme et exécute les investissements dont elle a la propriété.

La SDE est une société privée, avec la participation majoritaire d'un partenaire technique professionnel (51%) et la participation minoritaire du secteur privé sénégalais (49%).

Répartition des fonctions dans le secteur entre Etat, SONES et SDE		
Fonctions de service de distribution d'eau potable	Rôles	Acteurs
1 Définition de la politique sectorielle 2 Gestion des ressources en eau 3 Elaboration du cadre législatif et réglementaire, et police des eaux 4 Approbation du système de tarification et du prix de l'eau	Définition stratégie du secteur	Etat
5 Gestion du patrimoine (mise en valeur, amortissement et service de la dette) 6 Plan directeur, programmation des investissements et recherche de financement 7 Maîtrise d'ouvrage des travaux de rénovation de l'infrastructure 8 Maîtrise d'ouvrage des travaux d'extension de l'infrastructure 9 Sensibilisation du public 10 Contrôle de la qualité de l'exploitation	Maîtrise d'ouvrage du réseau ²⁷ Contrôle de l'exploitant	Société patrimoine (SONES)
11 Exploitation et entretien de l'infrastructure et du matériel d'exploitation 12 Renouvellement du matériel d'exploitation, des branchements et des compteurs 13 Renouvellement et extension de réseaux (équivalent kilomètres à déterminer suivant les diamètres) 14 Extension de réseaux financée par tiers 15 Etude et justification de la nécessité de travaux de rénovation de l'infrastructure 16 Etude et justification de la nécessité de travaux d'extension de l'infrastructure 17 Facturation et encaissement 18 Communication et relations avec la clientèle	Exploitation du réseau	Société d'exploitation (SDE)

Perspectives ...

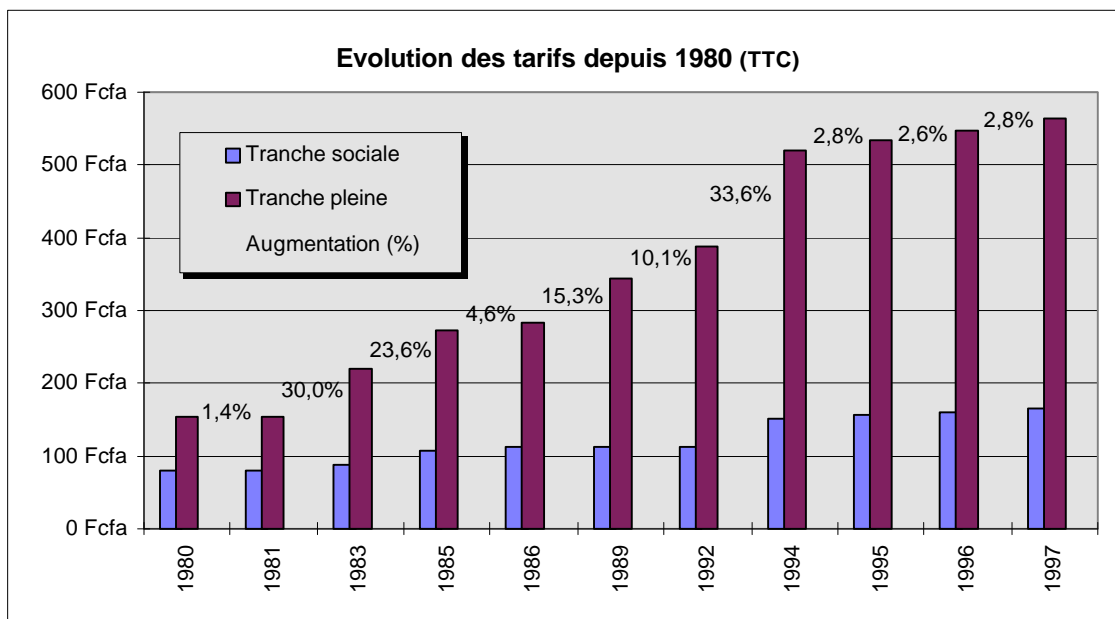
Une tarification visant l'équilibre financier ...

La SONES investit aujourd'hui 150 milliards dans cette réforme de l'hydraulique urbaine, et pour en assurer la rentabilité, supprime la politique des branchements sociaux pour les branchements individuels et, entre autres mesures financières importantes, programme jusqu'en l'an 2003, l'augmentation annuelle de 3 % du tarif de l'eau.

L'équilibre financier du secteur, condition nécessaire pour sa viabilité à long terme, passe par l'application de tarifs adéquats. La tarification de l'eau relève exclusivement des pouvoirs publics. Ceux-ci ont opté depuis 1984, après la première réforme de la SONEES, pour une tarification visant l'équilibre financier du secteur. Ainsi les tarifs en vigueur étaient réajustés périodiquement.

D'où les hausses successives (pas nécessairement annuelles) présentées ci-après et caractérisées par un élargissement de la grille²⁸.

²⁷ Aux expressions « gestion des moyens » (SONES) et « gestion technique et commerciale » (SDE) officiellement avancées pour définir le rôle de la SONES et celui de la SDE, nous avons préféré les termes de « maîtrise d'ouvrage du réseau » (SONES) et « exploitation du réseau » (SDE).



Une grande diversité de tarifs²⁹

- **le tarif social** : inférieur au prix de revient du m³ produit, il concerne les premiers 20 m³ consommés par un abonné disposant d'un compteur de 15 mm (le plus petit des compteurs).
- **le tarif plein** : il intègre toutes les composantes concourant à l'équilibre du secteur : la part « exploitation » représentant la rémunération de la SONEES/SDE pour ses coûts de fonctionnement, la provision de renouvellement, la surtaxe « hydraulique urbaine » (service de la dette), la provision de croissance (fonds de travaux pour le financement des extensions des réseaux et l'exécution des branchements sociaux), la surtaxe « hydraulique rurale » qui constitue une subvention des « ruraux » par les « urbains », la surtaxe « municipale » à verser aux communes.
- **le tarif dissuasif** : c'est le tarif plein avec une pénalité dénommée « surtaxe d'économie d'eau » auxquels sont assujettis les m³ supplémentaires consommés au-delà d'un seuil fixé pour chaque calibre de compteur.
- **le tarif « borne-fontaine »** : le tarif est unique quelque soit la quantité consommée, et doit permettre au fontainier chargé de la vente d'eau au détail, de dégager une marge pouvant couvrir sa rémunération après règlement de sa facture.
- **le tarif « maraîcher »** : auparavant subventionné pour les agriculteurs branchés sur le réseau eau potable de la SONES, il devrait être dorénavant dissuasif de manière à limiter l'utilisation d'eau potable pour l'irrigation.

... mais sans oublier les plus pauvres

Aujourd'hui, l'Etat sénégalais lance avec l'appui de la Banque Mondiale, un vaste projet dont un des objectifs vise à améliorer l'accès à l'eau potable aux populations pauvres des zones urbaines.

A partir notamment d'une étude sur la volonté des populations à payer un service amélioré d'eau potable, des zones prioritaires seront identifiées en vue de l'extension du réseau pour la mise en place de 36 000 branchements sociaux et 400 bornes-fontaines³⁰.

²⁸ Le ratio Tarif plein / Tarif social atteint 3. Selon les calculs de la SONES, la moyenne annuelle d'augmentation du prix de l'eau, sur les quinze dernières années était de l'ordre de 16%.

²⁹ Voir en annexe A4 les nouvelles grilles tarifaires de la SDE pour 1997 : tarif social à 165,17 FCFA / m³, tarif plein à 563,44 FCFA / m³, tarif dissuasif à 647,31 FCFA / m³, tarif borne-fontaine à 239,64 FCFA / m³.

³⁰ La Banque Mondiale considère que sur la base d'une moyenne de 10 habitants par branchement et 300 habitants par borne-fontaine et tenant compte des consommations spécifiques définies, environ 460 000 pauvres devraient bénéficier de ce programme pour une consommation totale de près de 20 000 m³/j.

3. Les opérateurs privés du service de l'eau

3.1. Les principaux acteurs privés de la distribution d'eau à Dakar-Pikine

Des acteurs qui changent mais des métiers qui perdurent

Des maures³¹ ... aux femmes et charretiers porteurs d'eau

Traditionnellement, la vente d'eau était l'activité spécifique des narrs ou haratines, maures noirs captifs de naissance et spécialisés dans ce commerce. Cette activité n'était que transitoire et devait permettre au migrant célibataire de réaliser quelques économies avant de s'en retourner en Mauritanie et laisser la place à un parent venu prendre la relève. Ces narrs demeuraient ainsi des étrangers, non intégrés à la vie des quartiers où ils travaillaient.

Particulièrement nombreux à Pikine ancien et dans les quartiers irréguliers proches de la route des Niayes, plus rares à Guédiawaye et dans les quartiers récents, ils desservaient leurs clientèles en eau des bornes-fontaines alors gratuite. Le prix du bidon (25 litres) variait peu : 25 à 30 FCFA, parfois 50, 100 voire 200 FCFA³² lorsque l'eau manquait, qu'une coupure se prolongeait.

Après entente avec le gardien préposé de la municipalité, ils pouvaient parfois bénéficier de privilèges d'accès à la borne-fontaine tels que, remplir un bidon chaque fois que 2 bassines étaient remplies par les femmes, utiliser un des robinets verrouillés pour les femmes, parfois même posséder la clé permettant de déverrouiller la borne-fontaine. Et ceci moyennant souvent l'apport gratuit d'eau chez le gardien, le nettoyage de la borne-fontaine (dont certains vidaient le puits perdu pour en vendre l'eau stockée dans une citerne tirée par un cheval, pour la construction de maisons), voire parfois, le paiement d'un abonnement au gardien (d'environ 200 FCFA).

Mais ces narrs, dont chefs de quartiers et clients répugnaient à reconnaître la présence ou le recours, n'avaient pas l'exclusivité du portage de l'eau. Dans certains secteurs, quelques habitantes se sont ainsi lancées dans cette activité, suite au déplacement des narrs vers d'autres quartiers jugés plus rentables, ou à une demande en eau très forte. Après le conflit frontalier intervenu entre le Sénégal et la Mauritanie en 1989, les femmes prirent définitivement la relève des maures.

Cependant cette forme itinérante de revente d'eau se fait de plus en plus rare. Elle est le fait de quelques femmes de condition économique plutôt défavorisée et souvent issues de minorités ethniques³³, et surtout de charretiers dans les zones d'urbanisation récente. Ils approvisionnent essentiellement les maçons (mais également les locataires pour les vendeuses d'eau).

Des municipalités ... aux fontainiers privés

Jusqu'en 1991, les municipalités assuraient la gestion des bornes-fontaines qu'elles confiaient à des gardiens choisis par le chef de quartier, souvent parmi les notables compte tenu du caractère plutôt honorifique de la fonction. Le gardien était alors un personnage important et respecté, généralement bienveillant, parfois indemnisé grâce aux cotisations des habitants du quartier (50 à 100 FCFA / ménage). Il s'agissait parfois de vieux sans ressources ou de jeunes, considérés dans ce cas davantage comme des « employés » du quartier que comme des notables.

Face à leur incapacité à honorer leurs factures d'eau, les autorités municipales se sont désengagées de la gestion des bornes-fontaines et ont cédé la place à des préposés, opérateurs privés de la

³¹ La question des maures porteurs d'eau est plus particulièrement abordée dans les études sur Pikine menées par l'ORSTOM dans les années 80. Le phénomène alors encore visible, a été évoqué notamment par Mmes E. Dorier (1983) et M. Bertrand (1984).

³² Prix pratiqués avant la dévaluation début 1994 (1FF=200Fcfa).

³³ Sérère, diola, ndiango, etc. mais a priori, pas de wolof.

distribution d'eau. A partir de 1991, les bornes-fontaines sont devenues payantes³⁴ et des fontainiers privés, abonnés SONEES, assurent aujourd'hui la vente d'eau au détail, selon la tarification officielle.

De la SONEES ... à la SDE

Les difficultés rencontrées par la SONEES, société publique chargée de la distribution d'eau, ont conduit à la mise en œuvre d'une vaste réforme institutionnelle de l'hydraulique urbaine. Un nouvel acteur privé s'est positionné sur le marché de l'eau depuis 1996 : la SDE, Société d'exploitation responsable de la distribution de l'eau potable en milieu urbain et liée à l'Etat par un contrat d'affermage.

Proposition de typologie

Quand bien même seule la SDE sous couvert de la SONES est habilitée à vendre de l'eau potable ainsi que les fontainiers, quelques « métiers » clés se dégagent aujourd'hui du grand marché de la distribution d'eau à Dakar-Pikine. Ce marché est tenu pour l'essentiel par les acteurs suivants :

Désignation	Métier principal	Secteur	CA mensuel ³⁵
SONES (Société patrimoine)	Maîtrise d'ouvrage du réseau	Public	/
SDE (Société d'exploitation)	Exploitation du réseau de distribution d'eau potable en ville	Public/Privé	2,4 milliards en moyenne
Fontainier	Vente d'eau au détail (seau/bassine/fût)	Privé formel	10 à 90 000 (moy.40 000)
Charretier porteur d'eau	Livraison d'eau (fût)	Privé formel et ... informel	15 à 100 000 (moy.50 000)
Vendeuse d'eau	Livraison d'eau (bassine/fût)	Privé informel	24 à 39 000 (moy.30 000)
Abonné revendeur d'eau	Vente d'eau au détail (seau/bassine)	Privé formel mais illégal	inconnu

La distinction formel / informel n'est pas toujours nette, d'autant qu'elle ne renvoie pas nécessairement à une distinction légal / illégal.

Ainsi, l'abonné revendeur d'eau à domicile a le statut formel d'abonné SDE mais pratique la vente illicite d'eau. Inversement, le charretier porteur d'eau, faute d'inscription à la Chambre de Métier ou à la Chambre de Commerce et d'une quelconque habilitation à vendre de l'eau, relève a priori du secteur informel de la distribution d'eau. Mais la taxe mensuelle dont il s'acquitte auprès de la municipalité témoigne d'une reconnaissance officielle, du caractère légal de son activité de transporteur. Et c'est à ce titre que le charretier doit, en fin de mois, s'acquitter d'une taxe fixe auprès du bureau « hippomobile » de la Division Recettes et Fiscalité de la Commune. Son véhicule risque la fourrière s'il n'a aucune quittance à présenter à l'agent responsable du recouvrement, qui sillonne la ville pour les contrôler.

Autre réserve à apporter à cette typologie : charretiers porteurs d'eau et vendeuses d'eau ne s'approvisionnent pas exclusivement au réseau SDE. Puits et puisards (seyaans) sont également des sources d'approvisionnement privilégiées. Le chiffre d'affaires de ces opérateurs privés ne se rapporte donc pas uniquement à la vente au détail de l'eau « potable » distribuée par la SDE.

³⁴ La municipalité de Pikine fut la première à lancer le système des bornes-fontaines payantes.

³⁵ Chiffre d'affaires en FCFA/mois (1 FF = 100FCFA). Ces données sont celles tirées de l'enquête auprès des intéressés.

3.2. Fontainier, un métier reconnu

L'enquête a porté sur un échantillon de 8 fontainiers³⁶ dont 2 femmes : 3 à Médina Fass Mbao et 5 à Darou Khoudoss (soit tous les fontainiers de ces deux quartiers)³⁷. Le caractère récent des quartiers de Médina Fass Mbao et surtout de Malika Keur Massar, explique le peu de bornes-fontaines dans l'un et leur absence totale dans l'autre.

Le terme de « fontainier » désigne, dans le cadre de cette étude, le concessionnaire effectif de la borne-fontaine (c'est-à-dire celui qui a souscrit l'abonnement à la SDE en son nom propre), et qui n'assure pas systématiquement lui-même la vente effective de l'eau à la borne-fontaine (il place généralement un jeune de la famille pour s'en occuper).

Profil et statut

Origine régionale et itinéraire résidentiel à Dakar

Les fontainiers sont originaires des régions de Saint-Louis (3), Diourbel (2), Kaolack (2), sauf une femme originaire de Dakar.

A Darou Khoudoss, tous sont installés de longue date (entre 1956 et 1969) après avoir vécu dans d'autres quartiers populaires de Dakar-Ville (La Médina, Gueule Tapée, Grand Dakar, Colobane, etc.). A Médina Fass Mbao, quartier d'une dizaine d'années, les fontainiers se sont installés en 1988, 1990 et 1992 après, là aussi, un passage par d'autres quartiers de Dakar (recasement en 1992 suite à l'incendie de Fass Paillote). L'accès à la propriété - ou plus précisément l'acquisition d'une parcelle (pas nécessairement immatriculée) - demeure la raison première de cette installation.

Des opérateurs âgés, d'un bas niveau d'étude ...

Exceptée une fontainière de plus de 40 ans, tous les fontainiers ont plus de 50 ans voire plus de 60 ans pour la moitié d'entre eux. Tous sont mariés ou veufs, avec nombre d'enfants et parents à charge. Ils ont fréquenté uniquement l'école coranique, sauf un ayant été à l'école primaire.

... mais fortement intégrés aux réseaux de leur quartier

Si la présence de parents dans le quartier a joué dans le choix d'une telle installation, ces relations de parenté n'ont en rien contribué à la désignation des fontainiers à cette fonction, si ce n'est lorsque s'y rattache également une relation plus politique, avec le chef de quartier et/ou ses délégués.

Ainsi l'unique fontainière de Darou Khoudoss, Awa Yade, a pris la relève de son mari fontainier décédé. En fait, c'est davantage son militantisme au sein du Parti Socialiste (PS) et l'amitié entre son mari et le chef de quartier qui ont contribué à l'attribution de cette fonction. Bocar Sow est devenu fontainier de Darou Khoudoss après que son beau-frère - par ailleurs délégué de quartier - ait acquitté une facture SONEES impayée, et demandé l'attribution du poste à son parent.

Tous les fontainiers sont fortement impliqués dans la vie associative de leur quartier à travers leur affiliation à une association politique (PS) en premier lieu, à laquelle s'ajoute l'appartenance à une association confrérique - dahira tidiane ou mouride -³⁸, et/ou parfois simplement régionale.

Quelques uns admettent que leur appartenance associative a contribué à leur cooptation.

Mais les deux fontainières rencontrées (1 dans chaque quartier) affirment n'avoir aucune relation avec les autorités locales, qu'elles soient politiques, religieuses ou municipales. Cependant, toutes deux appartiennent à une organisation politique.

³⁶ Les 8 bornes-fontaines étudiées représentent moins de 2% des bornes-fontaines que compte la banlieue de Dakar (au nombre de 465). Mais celles de Darou Khoudoss représentent plus de 20% des bornes-fontaines de Pikine régulier (5 sur 24), et celles de Médina Fass Mbao moins de 2% sur Pikine irrégulier (3 sur 187).

³⁷ Le quartier de Darou Khoudoss comprend 5 bornes-fontaines dont une fermée suite à un déficit de 200 000FcFA et dont la municipalité n'a pas voulu solliciter la réouverture auprès de la SDE malgré la demande du chef de quartier désireux d'en reprendre la gestion. En fait, de nombreux habitants de Darou Khoudoss s'approvisionnent auprès de la borne-fontaine de Cheikh Touré, située dans le quartier voisin, à la limite de Darou Khoudoss. C'est pourquoi le fontainier Cheikh Touré est intégré à cette étude.

³⁸ Les dahira sont des groupements à caractère religieux qui interviennent dans la construction des mosquées et autres édifices de culte, et sont chargées d'apporter des informations, de former et d'organiser des cérémonies et conférences en rapport avec la confrérie musulmane (tidiane ou mouride).

Seul le fontainier Cheikh Touré, dont la borne-fontaine est en fait située dans le quartier voisin, à la limite de Darou Khoudoss, n'appartient à aucune organisation politique et n'entretient avec le chef de quartier qu'une simple « relation d'administré ». Sa cooptation par le chef de quartier au poste de fontainier tiendrait plutôt à son ancienneté dans le quartier (installation en 1956) et surtout à ses qualités morales et compétences (bonne gestion reconnue par la SONEES elle-même à travers une lettre de félicitations).

Excepté Touré, tous les hommes entretiennent des relations de « *bon voisinage* » ou de « *notables* », voire même une « *relation ethnique* » (propos de Camara à Médina Fass Mbaio) avec leur chef de quartier et leur imam, voire également la municipalité. Deux des fontainiers assument d'ailleurs une fonction à la mosquée³⁹.

Itinéraire professionnel

Pas un véritable choix professionnel ...

Pour aucun des 8 fontainiers enquêtés, ce métier ne correspond à un projet professionnel réfléchi. Tous reconnaissent ne pas avoir choisi ce métier et avoir accédé à cette fonction par désignation/cooptation par le chef de quartier, ses délégués, et la population.

En effet, au Sénégal, seules les municipalités (et bientôt les communes d'arrondissement) ainsi que les organismes de développement peuvent solliciter l'ouverture d'une borne-fontaine auprès de la SONEES (devenue SDE) suite aux demandes formulées par les populations (via leurs représentants, chefs de quartier ou notables). La privatisation de la gestion des bornes-fontaines n'a en rien modifié la procédure d'installation des bornes-fontaines si ce n'est que l'abonné sera toujours un particulier. Celui qui souhaite devenir fontainier doit passer par le canal des représentants de son quartier, même s'il aura à souscrire un abonnement individuel auprès de la Société d'exploitation. D'où le rôle prépondérant des autorités locales dans la désignation des préposés aux bornes-fontaines.

Les critères mis en avant renvoient tantôt aux qualités morales du fontainier (confiance, moralité) (2 cas), tantôt à ses compétences techniques en gestion et/ou en maintenance de la borne-fontaine (ancien plombier, maçon) (4 cas). Trois de ces fontainiers ont déjà exercé cette activité ponctuellement (Sow a remplacé un fontainier en ... 1965), ou de façon plus durable (Ba et Touré). Deux fontainiers (Camara et Yade) mettent en avant leur appartenance associative comme critère de choix, et plus particulièrement politique. Seule Diop, la fontainière de Médina Fass Mbaio confirme qu'elle occupe ce poste compte tenu de son absence de revenus.

Les fontainiers sont des personnes relativement âgées, jouissant du respect et de la confiance du chef de quartier et des autres notables ainsi que du maire. Le critère de confiance et de sérieux est d'autant plus important qu'il y a ici un problème de gestion qui touche de près les intérêts de toute la communauté du quartier. La sélection est d'autant plus rigoureuse que certains parmi les premiers fontainiers ont été remplacés pour mauvaise gestion. Même si le choix du fontainier dépend aussi de son appartenance politique au parti dominant, le critère de bonne gestion est déterminant puisqu'il s'agit d'un contrat avec la SONEES dont les termes et les modalités sont clairement fixés. C'est donc la responsabilité individuelle qui prime ici.

A Médina Fass Mbaio, les 3 fontainiers ont souscrit un simple abonnement auprès de la SONEES sous couvert du GIE de quartier⁴⁰, qui les avait désigné et dont ils sont les salariés. Ces fontainiers versent leurs recettes hebdomadaires au trésorier du GIE qui, après paiement des factures, partage l'argent en deux parties : 50% revient aux fontainiers et 50% alimente le fonds de roulement du GIE qui assure la maintenance de ces équipements collectifs.

A Darou Khoudoss, quartier de salariés, employés et fonctionnaires de l'administration et du privé, la solidarité avait amené à choisir de préférence les chefs de famille démunis comme fontainiers. Cependant les critères de rigueur ont prévalu.

En témoigne le fontainier Bocar Sow, 70 ans : « *mon beau frère m'a aidé à avoir ce travail pour devenir autonome financièrement. C'était en 1965. Avant j'étais maçon ici, puis surveillant des*

³⁹ Ba est muezzin à Médina Fass Mbaio et Seck est bilal à Darou Khoudoss.

⁴⁰ Ce Groupement d'Intérêt Economique mis en place en mai 1994 à l'occasion du projet de restructuration et régularisation foncière de Médina Fass Mbaio, comprend des représentants des propriétaires de parcelles élus (1237 adhérents soit 2 à 5 par sous-quartier). Ces derniers ont constitué le comité de gestion lequel a choisi un bureau. Le bureau du GIE est l'organe qui sert d'interlocuteur entre Direction de l'Urbanisme et de l'Architecture (DUA) et population dans le cadre de ce projet de restructuration et régularisation foncière. Ce GIE de quartier assume des tâches liées au projet : collecte de l'épargne destinée à l'acquisition des parcelles, choix des équipements, planification, etc. La mise en place de 3 bornes-fontaines avec l'appui du projet a contribué à légitimer le GIE qui gère aujourd'hui celles-ci de manière autonome.

toilettes publiques... La borne fontaine m'a été confiée sur la base de la confiance du fait de la preuve de bonne gestion. Les Délégués de quartier ainsi que les populations m'ont choisi ».

... mais des prédispositions au métier de l'eau ?

Les fontainiers sont pour la plupart d'anciens artisans (mouleur, maçon, plombier, ouvrier) et/ou même d'anciens fontainiers (cas de Touré, Ba, et ponctuellement, Sow), dont les activités les ont amené à fréquenter les bornes-fontaines (en tant que clients pour les maçons et mouleur, en tant que réparateurs pour les maçons et plombier).

L'activité de commerçante des 2 fontainières peut, a priori, avoir favorisé leur désignation, compte tenu de leurs qualités supposées de bonnes vendeuses.

Un métier encore relativement neuf ...

L'ancienneté dans l'activité s'établit en moyenne à 2 ans à Médina Fass Mbao, sachant que les 3 bornes-fontaines sont installées depuis fin 1994 seulement.

Dans le quartier plus ancien de Darou Khoudoss, équipé en bornes-fontaines entre 1965 et 1977, cette activité est pratiquée en moyenne depuis 5-6 ans. Les fontainiers en exercice sont pour la plupart entrés en fonction suite à la mise en gestion privée des bornes-fontaines, fin 1991, souvent en remplacement de fontainiers en butte aux problèmes consécutifs à ce changement de mode de gestion (3 voire 4 sur les 5, si on considère que la fontainière Yade a pris la relève de son mari).

... et très individualiste

Sur ces deux quartiers, les fontainiers ne forment nullement de corporation. Chacun travaille individuellement à son propre compte, et fait face à ses problèmes sans relation avec les autres.

Les 3 fontainiers de Médina Fass Mbao ne peuvent exercer leur activité de manière indépendante, compte tenu de leur rattachement au GIE de quartier. Mais cette dépendance vis à vis d'un collectif ne crée pas de liens pour autant, si ce n'est de « *bon voisinage* ».

A Darou Khoudoss, seul le fontainier Cheikh Sall, plombier en retraite, est connu et interpellé par 2 autres fontainiers (Seck et Sow), à l'occasion de pannes. Excepté autour de ces questions de maintenance, aucune rencontre, concertation sur les difficultés inhérentes à leur activité de vente d'eau n'est envisagée à leur niveau.

Par contre chacun est inséré dans ses propres réseaux de relations, notamment familiaux. Chacun reçoit le soutien des proches membres de la famille. Il en est ainsi pour Bocar Sow à Darou Khoudoss : « *Je suis aidé par mes enfants à la borne-fontaine quand ils n'ont pas cours. Cela permet de me reposer* ». De même Hamady Camara à Médina Fass Mbao : « *Je n'ai pas le temps d'être toujours à la borne-fontaine. En général, c'est ma femme qui est là-bas* ».

Une activité à plein temps ... mais pas suffisante

Sur les 8 fontainiers, seule la fontainière de Médina Fass Mbao a pour unique source de revenu la gestion de sa borne-fontaine. Pour tous les autres, la vente de l'eau constitue un revenu d'appoint, qui vient en complément d'une retraite (3 cas) et/ou de revenus tirés d'une activité artisanale (4 cas) ou commerciale (1 cas).

Ainsi, Awa Yade gère une boutique parallèlement à sa borne-fontaine et 4 autres assurent par ailleurs des travaux de maçonnerie ou de plomberie. Pape Seck, fontainier à Darou Khoudoss, est le seul à ne pas voir dans cette activité un avantage en terme de source de revenu, et considère plutôt que « *c'est faire œuvre sociale que d'être fontainier* ». Il est vrai que son activité de maçon lui rapporte un revenu plus conséquent (50 à 800 000 Fcfa en fonction des marchés).

Chiffre d'affaires et revenus

Un investissement de départ à charge ... du fontainier ou de la collectivité ?

L'investissement de départ pour l'ouverture d'une borne-fontaine est le même que pour un simple abonné. Il s'élève en moyenne à 100 000 FCFA. Il comprend la caution à la SDE de 12 500 FCFA (8500 FCFA pour le compteur et 4000 FCFA de timbres), un forfait de raccordement au réseau de 8

6311 FCFA (au delà de 5 mètres, paiement forfaitaire au mètre supplémentaire ; au delà de 15 mètres, extension de réseau à envisager et pour laquelle la SDE établit un devis valable 3 mois).

S'y ajoutent les frais de construction de la borne elle-même, à charge de la collectivité. En fait, systématiquement, l'installation d'une borne-fontaine a fait l'objet de démarches et d'investissement du quartier et non d'un particulier.

Lorsqu'il s'agit de la reprise d'une borne-fontaine fermée, le nouveau fontainier doit prévoir le paiement des arriérés de l'abonné précédent.

A Darou Khoudoss, c'est le chef de quartier et ses adjoints, mandatés par les habitants du quartier, qui ont sollicité auprès de la municipalité l'ouverture de bornes-fontaines. Charge à la municipalité de souscrire l'abonnement auprès de la Société d'exploitation, après que les bornes-fontaines fussent réalisées le plus souvent par le quartier à partir de cotisations de ses habitants (100FCFA/ménage pour l'achat du ciment et du robinet, et main d'œuvre gratuite). Une des 5 bornes-fontaines est par contre un robinet mis en place en 1965 par les populations à partir de la canalisation de l'école primaire, après autorisation de son directeur, indépendamment de toutes démarches auprès de la municipalité, et qui plus est, de la Société d'exploitation (la Compagnie des Eaux à l'époque).

Seul Cheikh Touré à Darou Khoudoss semble avoir investi dans la construction même de sa borne-fontaine (3 750 FCFA en briques, 1 500 FCFA en ciment, 8 000 FCFA en main-d'œuvre plombier et 1800 FCFA au maçon). D'autres tel Cheikh Sall ou Pape Seck ont simplement investi dans la réfection de leur borne-fontaine (enclos cimenté, changement de robinets, etc.).

A Médina Fass Mbao, c'est le GIE de quartier qui a sollicité l'ouverture des 3 bornes-fontaines en 1994, sous couvert du projet « Régularisation foncière et restructuration urbaine ». Si l'extension du réseau a été financée grâce à une subvention du Ministère de la Coopération Française via le projet, les bornes-fontaines elles-mêmes ont été réalisées par le quartier ainsi que la souscription à la SONEES, à partir d'une cotisation de 1 000FCFA/propriétaire de parcelle.

Un prix d'achat unique, un prix de vente qui évolue ...

Les fontainiers bénéficient d'un prix d'achat de l'eau unique quelle que soit la quantité : de 221,97 FCFA le m³ d'eau auprès de la SONEES, ce tarif est passé à 239,64 FCFA le m³ d'eau auprès de la SDE depuis avril 1996.

Lors du passage à la gestion privée des bornes-fontaines fin 1991, le prix de vente que préconisait la SONEES au fontainier était de 5 FCFA la bassine de 20 litres, soit 250 FCFA/ m³. A la veille de la privatisation effective de la SONEES début 1996, ce prix s'élevait à 15FCFA/bassine de 20 litres, soit 750 FCFA le m³.

Mais aucun fontainier ne semble pratiquer scrupuleusement ce tarif, compte tenu notamment de la diversité de taille des récipients utilisés par les usagers (seau de 10 à 15 litres vendu 10 à 15 FCFA ; bassine de 20 à 30 litres vendue 15 à 20 FCFA)⁴¹. Ainsi le prix de vente s'élève en moyenne à 1000 FCFA/le m³ d'eau pour les seaux et 800 FCFA/le m³ d'eau pour les bassines (et non 750 FCFA le m³ comme les fontainiers sont invités à le faire). Le prix moyen de l'eau (quelle que soit la saison) est de 16 FCFA par bassine soit près de 800 FCFA par m³, soit presque trois fois plus élevé que le prix moyen de l'eau au branchement privé⁴².

A compter du 1^{er} août 1997, la SDE impose un tarif de 15 FCFA la bassine de 40 litres (soit 375 FCFA le m³) de manière à faciliter l'accès de l'eau aux populations non raccordées, sachant que le prix de cession de l'eau au fontainier reste à environ 240 FCFA le m³. La différence de 135 FCFA/ m³ devrait permettre au fontainier de conserver un niveau de rémunération correct, si toutefois son volume de vente reste important.

Cependant le fontainier reste confronté au même problème de diversité des récipients et à la difficulté de donner une valeur correspondant au tarif officiel, au volume demandé par l'utilisateur de la borne-fontaine. D'autant que l'unité monétaire s'exprime en base 5, difficilement décomposable ! Ainsi, avec le nouveau tarif officiel, la bassine de 20 litres devrait coûter ... 7,5 FCFA ?? et le seau de 10 litres ... 3,75 FCFA ?? D'où cette pratique d'un prix de vente moyen élevé écartant tout calcul fastidieux et donc risque d'erreurs et de pertes.

⁴¹ Ces tarifs sont ceux avancés par les fontainiers eux-mêmes et confirmés par les usagers rencontrés au cours de l'enquête.

⁴² Ainsi, l'étude sur la volonté de payer des ménages pour les améliorations proposées dans le cadre du Projet Sectoriel Eau (Banque Mondiale 1997), menée en juin 1996 à une bien plus grande échelle que la présente étude, rend compte du même tarif moyen (800 FCFA /m³). Les utilisateurs qui payent 15 FCFA / bassine serait près de 73%, et ceux qui payent 20 FCFA avoisinent 23%.

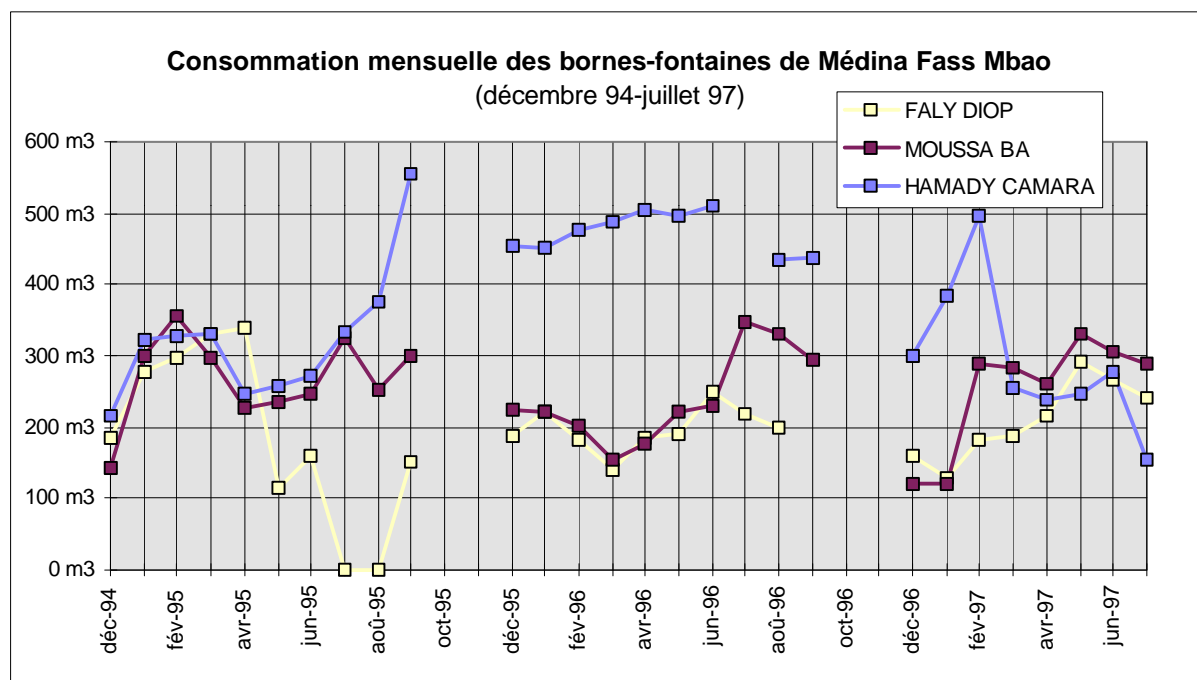
Un niveau de consommation plus ou moins stable selon les bornes-fontaines

La borne fontaine fonctionne le matin à partir de 7-8h (voire 6h parfois) jusqu'à 12-13h, puis de 14-15h à 18-19h30 au plus tard, soit en moyenne près de 8 heures (entre 7 et 9 heures et demi de présence à la borne-fontaine).

C'est essentiellement le matin que la demande est forte à cause de tous les travaux ménagers. Dans l'année, les ventes augmentent pendant la période de chaleur (février-juillet) tandis qu'elles baissent pendant la période de froid. Mais elles varient aussi fonction de la fréquence des coupures et pénuries d'eau. Plus ponctuellement, les périodes de fêtes musulmanes (Tabaski et Korité) contribuent à une hausse des ventes, tout comme les factures plus élevées des ménages équipés d'un branchement privé mais n'ayant su faire face à la hausse des tarifs en 1996 avec la SDE !

De manière générale, les fontainiers estiment que les ventes ont baissé par rapport au passé du fait de la hausse des tarifs (sur les 2 quartiers), ainsi que de l'augmentation des branchements privés (cas de Darou Khoudoss).

Hamady Camara, fontainier à Médina Fass Mbao, mesure ainsi cette évolution : « *Maintenant je suis moins sollicité à cause de l'augmentation du prix de l'eau. Les familles qui consommaient 10 bassines en consomment maintenant 5. Celles qui consommaient 5 bassines ont diminué jusqu'à 2 bassines, le restant, elles le compensent au puits. L'eau est chère* ». Cependant, contrairement aux 2 autres, Camara reconnaît que son activité est rentable et son chiffre d'affaires en hausse (compte tenu de l'augmentation de la population du quartier selon lui). Il y aurait peut-être une plus grande desserte à partir de sa borne, et donc une plus grande rentabilité.



Globalement, l'évolution de la consommation mensuelle des 3 bornes-fontaines de Médina Fass Mbao depuis leur ouverture fin novembre 1994 révèle un niveau de consommation relativement stable en moyenne. Pour son approvisionnement en eau de boisson, la population de ce quartier sous-équipé a recours à ces 3 bornes-fontaines plutôt installées au centre, mais aussi à celles des quartiers limitrophes, ainsi qu'à une quinzaine de puits bien répartis.

Certains écarts inter-mensuels pourraient en partie s'expliquer par l'irrégularité du relevé des compteurs (notamment avant la privatisation de la SONEES), une hausse successive des tarifs de l'eau (juillet 1995, janvier 1996 puis janvier 1997) subie par les fontainiers avec parfois répercussion de celle-ci sur leur prix de vente, la forte consommation d'eau en période de fête (Tabaski et Korité).

Mais les disparités notables entre bornes-fontaines seraient plutôt liées à leur gestion voire aussi à leur localisation. Ainsi la borne-fontaine de Faly Diop connaît à partir de mai 95 un ralentissement de son activité jusqu'à sa fermeture en juillet-août, à cause de la présence irrégulière et des compétences limitées en gestion de la fontainière. S'y ajoute la concurrence des bornes-fontaines du

quartier régulier limitrophe de Fass Mbao. La situation de la borne-fontaine de Faly Diop aurait contribué en partie à la hausse de la consommation aux 2 autres bornes-fontaines.

Après la réouverture de cette borne-fontaine grâce à l'appui du GIE, les 3 bornes-fontaines ont connu une hausse simultanée de leur consommation puis une relative stabilisation.

Mais la borne-fontaine de Camara, précédemment gérée par Sow⁴³, se distingue par un niveau de consommation plus élevé. La forte croissance de la population dans sa zone ainsi que la concurrence limitée des bornes-fontaines des quartiers limitrophes, pourraient expliquer ce fait, en plus de la gestion rigoureuse qu'il semble assurer.

Un chiffre d'affaires variable entre les quartiers selon leur ancienneté ...

A Médina Fass Mbao, ce chiffre d'affaires varie entre 75 et 90 000 FCFA tandis qu'à Darou Khoudoss, il varie de 10 à 30 000 FCFA.

Cette nette différence d'un quartier à l'autre s'explique par leur degré d'équipement. Médina Fass Mbao est un quartier relativement récent encore insuffisamment équipé en bornes-fontaines, dépourvu de branchements privés, à l'inverse de Darou Khoudoss, quartier plus ancien ayant bénéficié notamment de la politique des branchements sociaux.

Plus de la moitié des fontainiers mettent au compte de la politique de la SDE (hausse des tarifs et politique de branchements sociaux) la baisse de la consommation aux bornes-fontaines. Le recours aux puits encore nombreux (souligné par la fontainière de Médina Fass Mbao) témoignerait de cette difficulté à payer l'eau. Indépendamment de ces questions de tarifs, c'est aussi la difficulté d'assurer un service en eau satisfaisant compte tenu des problèmes de pression (particulièrement souligné par Cheikh Sall à Darou Khoudoss) et de coupures qui réduisent d'autant le chiffre d'affaires des fontainiers.

... et au sein même du quartier

Au sein même de chaque quartier, les variations relevées témoignent du plus ou moins grand degré de saturation du marché de l'eau, mais aussi de l'implantation de la borne-fontaine en hauteur ou en zone de bas relief (d'où des disparités face aux problèmes de pression).

Des revenus également disparates

Le revenu moyen mensuel des fontainiers de Darou Khoudoss s'élève à 10 000 FCFA (voire seulement de 2 à 3 000 FCFA pour l'un d'eux), tandis qu'à Médina Fass Mbao il serait de 15 000 FCFA (de 6 000 à plus de 15 000 FCFA) selon les intéressés.

A Médina Fass Mbao, les frais de maintenance des bornes-fontaines sont pris en charge par le fonds de roulement du GIE. Si dans un premier temps, aucune distinction n'était faite entre les bornes, aujourd'hui, le GIE peut mesurer le coût d'entretien de chacune d'elle en rapport avec leur consommation respective et les recettes collectées. La première année d'exploitation des 3 bornes-fontaines, le GIE avait pour seul souci l'approvisionnement en eau du quartier, se contentant de collecter les recettes et de payer les factures SDE sans réel regard critique sur la rentabilité des bornes-fontaines. Depuis lors, une prise de conscience s'est produite et le GIE étudie aujourd'hui d'un peu plus près les résultats de chaque borne-fontaine afin de « faire » du bénéfice et ainsi pouvoir réaliser de nouvelles bornes-fontaines dans le quartier.

Les comptes d'exploitation des 3 bornes-fontaines de Médina Fass Mbao sur les 6 derniers mois rendent compte d'une plus grande disparité de revenus tant au sein du quartier que par rapport à Darou Khoudoss.

⁴³ Sow, dont la famille tendait à s'approprier la totalité des recettes au détriment du GIE, a été remplacé par Camara en octobre 96.

Gestion des 3 bornes-fontaines de Médina Fass Mbaou sur 6 mois (février à juillet 1997)

		Faly Diop	Moussa Ba	Hamady Camara
A	Factures SDE payées par GIE	333 741	424 046	401 041
	1 ^{er} versement	44 054	69 556	119 022
	2 ^{ème} versement	45 492	68 358	61 169
	3 ^{ème} versement	52 062	62 846	57 334
	4 ^{ème} versement	70 275	79 860	59 731
	5 ^{ème} versement	63 805	73 630	66 680
	6 ^{ème} versement	58 053	69 796	37 105
B	Recettes fontainier versées au GIE	344 350	883 950	1 407 525
C	Bilan (=B-A)	10 609	459 904	1 006 484
D	Salaire fontainier (=C/2)	29 410	230 149	503 235
E	Frais d'entretien payés par le GIE	26 000	42 600	27 200
F	Bénéfice du GIE (=C-D-E)	-44 801	187 155	476 049

Si la borne-fontaine de Faly Diop est déficitaire, celle de Moussa Ba est rentable (plus de 35 000 FCFA/mois) et surtout celle de Camara (plus de 80 000 FCFA/mois).

Il est à noter que Faly Diop a reçu du GIE un salaire minimum alors même que sa borne-fontaine était bien souvent déficitaire.

Par ailleurs, pour une consommation proche et même supérieure à celle de Camara, Ba verse moins de recettes au GIE que Camara. Ce fait tient-il à un détournement des recettes à son niveau, ou plutôt à un taux de pertes important compte tenu du manque de rigueur dans sa gestion ? Quelques minutes passées à sa borne-fontaine permet de constater cette absence de conscience du coût réel de l'eau et/ou une gestion davantage « sociale » de sa borne-fontaine : bols d'eau distribués gratuitement aux enfants qui se présentent à la borne-fontaine, rinçage des bassines avec de l'eau taxée, alimentation des concessions voisines avec un tuyau d'une cinquantaine de mètres sans contrôle du nombre et du types de bassines remplies et de la récupération de l'eau contenu dans le tuyau (et consciencieusement recueillie par la jeune fille chargée de ramener le tuyau).

Le paiement des factures d'eau par le GIE a permis d'éviter la fermeture de la borne de Faly Diop incapable d'en payer la consommation à la SDE. Les bornes particulièrement rentables compensent ainsi les bornes déficitaires et le fonds de roulement du GIE garantit une maintenance continue des équipements, et un revenu minimum aux fontainiers en situation critique. Mais en août, le GIE a procédé au remplacement de Faly Diop de manière à redresser la situation, et à dégager un bénéfice plus important nécessaire à la construction de nouvelles bornes-fontaines dans le quartier.

A Darou Khoudoss, aucune entité collective type GIE de quartier ou autre n'intervient dans la gestion des bornes-fontaines. Les revenus disparates entre les différents fontainiers dépend donc de leur chiffre d'affaires, lequel varie notamment en fonction de la localisation de la borne-fontaine (problème de pression pour certaines situées en hauteur, d'où une vente d'eau limitée).

Chaque fontainier entretient lui-même sa borne. Bocar Sow achète ainsi près de 5 robinets par an à 3 500 FCFA l'unité soit une dépense d'entretien annuel de 17 500 FCFA. Quant à Pape Seck, il achète en moyenne 2 robinets à 4 900 FCFA l'unité soit 9 800 FCFA/an.

Mais si la plupart doivent recourir au service d'un plombier pour assurer cet entretien, certains, tels que Cheikh Sall, plombier en retraite, interviennent eux-mêmes, réduisant du même coup leurs frais de maintenance.

Compte d'exploitation mensuelle de 2 bornes-fontaines à Darou Khoudoss

Awa Yade - Décembre 1996		Pape Seck - Avril 1997	
Vente d'eau au prix moyen ⁴⁴ de 1000FcFA/m ³	27 000	Vente d'eau au prix moyen ⁴⁵ de 1000FcFA/m ³	12 000
Facture SDE (27 m ³)	6 820	Facture SDE (12 m ³)	2 070
Frais maintenance (7 000FcFA/an en moyen.)	580	Achat 2 robinets/an (10 000FcFA/an en moyen.)	830
<i>Marge nette en FcFA</i>	<i>19 600</i>	<i>Marge nette en FcFA</i>	<i>9 100</i>

Gestion de la clientèle

Des tensions ...

La relation avec la clientèle n'est pas exempte de tension. Disputes pour une place dans le rang, discussion par rapport au remplissage de la bassine, mais parfois aussi pour les impayés en cas de paiement à crédit ou l'utilisation de l'eau taxée pour rincer les bassines, etc. Reste au fontainier un recours possible auprès du chef de quartier ... ou du mari.

... mais aussi de l'entraide

Il y a cependant des relations de solidarité, d'entraide. Bien que les clients paient généralement au comptant, le fontainier accorde parfois du crédit à très court terme (2 à 3 jours) voire même peut proposer un système d'abonnement aux clients de confiance, chef de famille et/ou salariés.

Ainsi Hamady Camara à Médina Fass Mbao : « *Je donne quelques fois à crédit, c'est normal à cause de la situation actuelle. Mais je leur laisse avec leur conscience pour le règlement des arriérés.* »

De même que Bocar Sow, à Darou Khoudoss : « *J'ai un seul abonné, une femme en qui j'ai confiance. Son mari est en Mauritanie, sa fille à l'étranger. Elle prend au maximum une valeur de 3000 FcFA par mois. Elle est chef de ménage. Il faut s'entraider.* »

Relations avec la SDE

SONEES / SDE, un partenaire incontournable mais ... critiqué

Les relations avec l'organisme officiellement chargé de la distribution d'eau sont marquées par des contentieux autour de la facturation et des relevés de compteurs.

Le relevé du compteur de la borne-fontaine est parfois contesté, l'agent de la SONEES n'ayant pas toujours reporté sur le double de la fiche SONEES que le fontainier détient, le chiffre exact de la consommation afin de permettre une vérification. Un fontainier enquêté a montré, document à l'appui, que depuis 1992, le releveur n'avait jamais procédé ainsi. Les compteurs défectueux ne contribuent pas à clarifier la situation.

Par ailleurs, pénuries d'eau et coupures très fréquentes qui pénalisent les fontainiers au niveau de leurs chiffres d'affaires, sont systématiquement soulignées.

Le changement consécutif à la privatisation de la SONEES ne va pas toujours dans le sens voulu par les fontainiers, notamment pour ce qui est de la facturation. « *Aujourd'hui, nous n'avons plus de délai de paiement. Avec la SONEES, on avait quelques jours de battement pour payer sa facture. Maintenant avec la SDE, on relève le 1^{er}, le 2 la facture est présentée et le 4 est le dernier délai de paiement. C'est trop dur d'autant qu'avec nos clients nous faisons le crédit* » clame Bocar Sow de Darou Khoudoss.

Il est vrai que les fontainiers bénéficient de modalités de facturation particulières compte tenu de leur niveau de consommation important. Ainsi, plutôt qu'une facture bimestrielle à acquitter dans un délai

⁴⁴ Awa Yade vend en moyenne 3 seaux et 40 bassines par jour, les bassines représentant environ 71% du volume d'eau vendu (à raison de 800 FcFA/m³ pour les bassines et 1 500 FcFA/m³ pour les seaux).

⁴⁵ Pape Seck vend en moyenne 10 seaux et 10 bassines par jour, les seaux représentant près de 97% du volume d'eau vendu (à raison de 1 500 FcFA/m³ pour les seaux et 800 FcFA/m³ pour les bassines).

d'une quinzaine de jour (conditions de facturation propres aux particuliers), ils reçoivent une facture mensuelle délivrée aux périodes creuses pour éviter une trop grande attente aux agences, mais dont ils doivent s'acquitter dans les 3-4 jours qui suivent sa réception, de façon à ne pas conserver trop longtemps (au risque de le dilapider) la somme collectée et la part nécessaire à reverser à la SDE.

Poursuivre la vente de l'eau, un objectif commun à tous

Cependant tous, unanimement, envisagent de poursuivre cette activité. Mais dans quel optique ?

A Médina Fass Mbao, Moustapha Ba, ancien fontainier à Khar Yalla, de nouveau en activité depuis l'ouverture de sa borne-fontaine il y a deux ans, est seul à solliciter « *un système de tarification lui permettant de gagner plus de 6 000 FCFA/mois de bénéfice* », témoignant de sa volonté à tirer davantage profit de cet équipement. Il est d'ailleurs le seul fontainier à relever une hausse de la consommation mise sur le compte de l'augmentation de la population du quartier. Les 2 autres fontainiers de Médina Fass Mbao, qui constatent une baisse de leur chiffre d'affaire et de manière plus globale, de la consommation, compte tenu de la cherté de l'eau, ne suggèrent aucune amélioration ou changement. Il en est de même d'Awa Yade, fontainière à Darou Khoudoss.

A Darou Khoudoss, Cheikh Touré rappelle ses principes de bonne gestion - ne pas faire crédit et payer à temps...- , qui lui ont d'ailleurs valu une lettre de félicitations de la SONEES. Deux fontainiers (Sow et Seck) proposent une baisse des tarifs SONEES : est-ce afin d'accroître la consommation et de développer leur chiffre d'affaires ou plutôt à des fins sociales ? Cheikh Sall propose, outre une meilleure alimentation du quartier par l'augmentation de la pression, « *que la SONEES mette à [leur] disposition un guichet spécial au niveau des agences, ou facilite la procédure de paiement pour [eux] fontainiers, qui [sont] des abonnés prestataires de service à caractère social* ». Dans ses propos, il rejoint Pape Seck clamant que « *c'est faire œuvre sociale que d'être fontainier* ».

Hamady CAMARA, 56 ans, fontainier à Médina Fass Mbao

Originaire du Fouta, Hamady Camara est venu s'installer à Médina Fass Mbao après avoir passé sa jeunesse à la Médina, quartier populaire de Dakar. Notable toucouleur, il entretient de bonnes relations avec l'imam, le chef de quartier et tout les membres de l'association d'entraide du quartier à laquelle il appartient, également toucouleurs. Depuis moins d'un an, il est gérant d'une des 3 bornes-fontaines du quartier.

« Au départ, chaque concession avait cotisé 1 000 FCFA comme adhésion [au GIE de quartier]. Et avec la somme, on a payé les manœuvres et construit la borne-fontaine. Il y avait un autre qui gérât la borne-fontaine dès son installation. Il avait fait une mauvaise gestion. On a fait une réunion et on m'a nommé comme gérant de borne-fontaine. Moi, je n'étais pas candidat. On m'a coopté. Si j'ai pris la décision de gérer la borne-fontaine, c'est pour mon intérêt.

Le matin, je n'ai pas d'heure fixe car certaines femmes viennent vers 13h. L'après-midi, j'ouvre la fontaine à 15h jusqu'à 19h30. Il y a quelques fois des coupures, c'est pourquoi j'ouvre un peu tôt pour permettre à tout le monde de s'approvisionner. En général, je délègue mon épouse pour la vente de l'eau. C'est le soir après la fermeture de la borne-fontaine que je m'occupe de la caisse, du versement.

Les versements, je les fais [au GIE de quartier] chaque jour. Il m'arrive de verser 8 000, 8 500, 7 500 FCFA. On me donne mon reçu. Si maintenant les factures de la SONEES arrivent, c'est le trésorier qui [les] regroupe et il paye avec l'argent des versements. Les factures s'élèvent quelques fois à 50 000, 60 000, 75 000 FCFA. Cela dépend. C'est seulement après avoir payé la facture qu'on prend le reste et on le divise par deux. Une moitié pour payer les gérants et l'autre moitié pour le fonds de roulement.

Les pannes, je les déclare au président [du GIE de quartier] qui voit à son tour [le délégué de quartier] et ce dernier va voir le trésorier qui va faire appel à un plombier pour les réparations. Après réparation, c'est le trésorier qui paye les factures. Moi je ne fais que leur verser de l'argent et aussi leur signaler toutes les pannes.»

3.3. Charretier porteur d'eau, un métier rentable mais transitoire

L'enquête a touché un échantillon de 17 charretiers porteurs d'eau, répartis également entre Médina Fass Mbao (8) et Malika Keur Massar (9), quartiers récents où le secteur de la construction est en plein essor. Ils sont, de ce fait, particulièrement représentatifs de la zone périurbaine de Dakar, affectée par les problèmes d'approvisionnement en eau.

Le terme « charretier-porteur d'eau » désigne le vendeur d'eau équipé d'une charrette et d'un cheval assurant une distribution de l'eau en fût de 200 litres en moyenne⁴⁶.

Témoignage

Alioune NIANG, 47 ans, charretier porteur d'eau à Médina Fass Mbao

« J'étais agriculteur à Louga. Mais la terre ne produisait pas à cause de la sécheresse. Aujourd'hui, je suis ici à me débrouiller afin de survivre. J'ai 15 ans d'expérience dans le métier de charretier. Avant, j'ai fait l'apprentissage du métier de boulanger, et puis le commerce de détail. Mais ces emplois subvenaient difficilement à mes besoins en tant que responsable de famille. Alors, je suis venu à Dakar où j'avais des parents qui m'ont hébergé. Avec des économies que j'avais faites, j'ai payé au comptant 85 000F le cheval et 99 000F la charrette.

Mon secteur d'activité se limite au domaine du bâtiment. Je transporte de l'eau, du ciment, du fer, du sable, du béton. Je travaille d'habitude du matin jusqu'à 13 ou 14h pour reposer le cheval. Si j'avais un second cheval, son alimentation augmenterait mes charges. Si j'avais un suppléant peut-être cela pourrait atténuer mes peines. Mais mon fils est encore jeune.

Le métier de charretier est le meilleur que j'ai jamais exercé, il me rapporte plus. Par jour, je gagne 2 500, 3 000 ou 7 000F. Quand la journée est bonne, je peux gagner 10 000F. Quand elle est mauvaise, je gagne 1 000F. Je ne me limite pas seulement à ce quartier. Je gagne des marchés et je fournis l'eau parce que je m'informe sur l'implantation des chantiers. Par ailleurs, je suis membre d'un dahira et nous organisons des réunions rotatives [dans d'autres quartiers] C'est ainsi que je m'informe aussi.

Mes clients sont surtout des maçons ou des mouleurs de briques qui me mettent en rapport avec le propriétaire du bâtiment à construire. On me paye à la tâche, parfois aussi après 3 ou 4 jours de travail. Certains me donnent même une avance pouvant couvrir 4 ou 5 jours de travail.

Je m'approvisionne en eau auprès des bornes-fontaines, puits ou seyaans. Le fût coûte 150F à la borne-fontaine, je revends l'eau alors à 500 ou 600F. Il y a un seul puits où l'eau nous est vendue 50F le fût [par celui qui l'a creusé et l'entretient]. Celle-là, je la vends à 400, 350 ou 300F. L'eau du seyaan est gratuite car nous avons nous même creusé cette réserve [à 6 ou 7 charretiers]. Hier j'ai livré 15 fûts. Il m'arrive de devoir servir 6 chantiers en même temps. C'est surtout cette période de l'année [juin-août] où les affaires sont bonnes.

Mes revenus sont utilisés pour l'entretien de ma famille (ma femme avec 7 enfants), de mon cheval, de ma charrette. Je fais des économies car je compte faire venir ici ma famille encore basée à Louga. Mais je souhaite dans l'avenir changé de métier car celui de charretier est dur au fur et à mesure que je prends de l'âge. J'aurais voulu que mon fils exerce un autre métier au lieu de prendre ma relève. Mon projet est de monter un commerce en devenant magasinier. »

⁴⁶ Voir photo p.71.

Profil et statut

Des ruraux ...

Les charretiers sont dans leur grande majorité de nouveaux arrivants à Dakar, issus du monde rural. Si quelques uns sont venus directement s'installer à Médina Fass Mbao ou Malika Keur Massar après avoir quitté leur village, la plupart a suivi tout un processus d'insertion urbaine caractérisé par le passage par d'autres quartiers populaires de la banlieue de Dakar (Guédiawaye, Thiaroye, Diamaguène, Yeumbeul, Benn Barack, Cambérène, Hamdalaye IV...).

Pour les 3/4 d'entre eux, cette installation est très récente (2 ans en moyenne). Seuls se distinguent 4 charretiers, installés à Médina Fass Mbao depuis près de 15 ans en moyenne, et constituant le reste de l'échantillon.

Ce processus d'insertion urbaine se caractérise par un mouvement spatial correspondant au passage d'une situation d'instabilité (hébergé puis locataire, dans des quartiers irréguliers ayant subi des déguerpissements) à une situation de stabilité marquée par l'accès à la propriété dans un quartier en cours de restructuration (Médina Fass Mbao) ou loti (Malika Keur Massar). C'est pour la moitié d'entre eux la raison première de leur installation dans le quartier (pour les jeunes charretiers, de moins de 20 ans, acquisition d'une parcelle par leur père). Mais pour l'autre moitié, la recherche d'un travail ou le souci de développer leur activité demeure l'explication avancée en premier lieu.

Exceptés 2 jeunes de la banlieue de Dakar (Pikine/Guédiawaye) mais d'origine rurale, tous ces charretiers viennent des régions arachidières du Baol, Ndiambour et Saloum (régions de Thiès, Louga et Diourbel, Fatick et Kaolack). Cette zone agricole particulièrement touchée par la sécheresse, connaît un exode massif vers la capitale.

De nombreux charretiers restent très liés à ce monde rural, à travers leur retour pendant l'hivernage au village d'origine pour participer aux travaux champêtres, ou encore l'envoi d'une partie de leur revenu à la famille restée au village.

Il s'agit d'une population d'âge moyen non scolarisée pour l'essentiel. Près des 2/3 des charretiers ont entre 40 et 50 ans et ont tout au plus fréquenté l'école coranique. Les charretiers de 15-20 ans (18 ans en moyenne) représentent un tiers de l'échantillon (on y trouve 2 cas d'élèves du primaire poursuivant leurs études et un ancien du secondaire).

... guidés par des parents ...

Les itinéraires résidentiels montrent un réseau d'accueil parental et un appui au nouvel arrivant.

Les 3/4 des charretiers enquêtés ont des parents dans leur quartier (père, oncle, beau-père, beau-frère...) qui, pour la plupart, leur ont apporté un appui, dans la recherche de clients pour quelques uns (2 cas) mais surtout un soutien matériel pour plus du tiers d'entre eux : mise à disposition d'une charrette, d'un cheval, de fûts, sans condition (6 cas), d'un branchement privé moyennant le paiement des factures (1 cas). Certains reçoivent une aide familiale dans l'exercice même de l'activité (un neveu qui reçoit 10% du chiffre d'affaires journalier, un petit frère qui travaille ... gratis). Quelques charretiers ont par ailleurs un parent également charretier et/ou vendeur d'eau (3 cas).

... et bien insérés dans le réseau associatif local

Quoique qu'installés depuis peu de temps, 3/4 de ces charretiers font déjà partie d'un important réseau associatif, tant religieux, que politique ou résidentiel. Seuls quelques uns parmi les plus jeunes se trouvent en marge de ces réseaux.

Près des 2/3 des charretiers appartiennent à des associations confrériques, dahira tidiane ou mouride du quartier ou d'ancien quartier de résidence. S'y ajoute pour un tiers d'entre eux, l'affiliation au PS ; plus que le respect de l'ordre établi, caractéristique du milieu rural sur le plan idéologique, celle-ci rend compte du facteur d'insertion urbaine que constitue pour les migrants ruraux l'appartenance au parti majoritaire, utile à la recherche de logements par exemple. Un tiers des charretiers a, par ailleurs, intégré une association de quartier de type résidentiel (anciens habitants d'un autre quartier, habitants du quartier, ressortissants d'un même village) ou liée à l'âge (association de jeunes).

Contrairement aux fontainiers, les charretiers semblent participer à des réseaux sociaux dynamiques qui ont un impact sur leur métier (informations, organisation, etc.).

Itinéraire professionnel

Un esprit corporatiste ? ...

De manière générale, les charretiers entretiennent entre eux des relations qui vont du simple « *bon voisinage* » aux relations de « *fraternité* », « *solidarité* » et « *entraide* », pour reprendre les termes énoncés.

Ces relations sont en premier lieu, des échanges d'informations sur les chantiers en cours ou à venir, voire également un partage des clients et des échanges de marchés en cas de surtravail. Ils pratiquent là le « *Yakalenti* », qui consiste à laisser à un autre une partie du marché. Ils semblent appliquer globalement les mêmes tarifs mais sans que cela soit le fruit d'une politique voulue par l'ensemble des charretiers. Certains d'ailleurs se plaignent de la concurrence des plus jeunes qui se démarquent en pratiquant les prix les plus bas.

Au delà des échanges d'idées sur leur activité, quelques uns ont déjà entrepris de réaliser ensemble le creusement d'un seyaan commun ou projettent la mise en place d'une coopérative d'achat d'aliments pour l'entretien de leurs chevaux. Quelques uns tendent ainsi vers une certaine forme d'organisation mais pas encore véritablement de structuration avec la mise en place effective de centrale d'achat de matériel, de système de locations entre charretiers ou le choix de délégués auprès de la municipalité par exemple.

Contrairement aux fontainiers, les charretiers-porteurs d'eau sont en contact les uns avec les autres, établissent des relations autour de l'organisation de leur travail. Si les fontainiers fixés à leur borne-fontaine sont de ce fait facilement joignables, les charretiers, d'une grande mobilité, sont obligés de s'organiser autour de lieux de stationnement où le client peut aisément les toucher. Ces lieux de stationnement deviennent du même coup, lieux d'échanges, espace de sociabilité.

Mais l'esprit de corporation se développe davantage lorsque le métier s'exerce sur plusieurs années après une phase d'apprentissage plus ou moins longue. Or, les charretiers rencontrés se sont, pour la plupart, lancés dans ce métier depuis peu, sans apprentissage particulier (la conduite d'une charrette s'apprend au village ...) et, a priori, pour quelques années seulement.

Quelques uns semblent cependant désireux de développer leur activité dans cet esprit corporatiste. Le contexte s'y prête avec le développement du secteur de la construction et les difficultés constantes d'approvisionnement en eau des quartiers périurbains, pour quelques années encore.

... mais une ouverture sur d'autres réseaux de relations

Mais indépendamment de ces liens entre charretiers, l'appartenance à d'autres réseaux de relations (les dahira religieuses en particulier, dont les réunions sont organisées à tour de rôle dans différents quartiers périurbains) leur permet de s'informer, d'être connu, de se faire une clientèle en somme.

Transport et vente d'eau, une expérience très récente ...

Exceptés 3 charretiers de Médina Fass Mbao implantés depuis plus de 11 ans dans leur quartier et qui pratiquent de fait leur activité depuis 14 ans en moyenne (10, 15 et 17 ans...), la grande majorité des charretiers pratique la vente d'eau depuis moins de 2 ans en moyenne (3 ans au maximum).

L'ancienneté des 3 charretiers de Médina Fass Mbao dans l'exercice de ce métier, témoigne de la rentabilité d'une telle activité en zone d'urbanisation récente, dépourvue d'équipements et où le secteur de la construction est en plein essor. Installés dans le quartier à la naissance de celui-ci, ils ont participé au développement lent puis accéléré de ce dernier, à compter de 1985 suite au recasement des habitants de Fass Paillote.

et surtout rentable ...

Les charretiers sont dans leur grande majorité des ruraux venus chercher du travail à Dakar. Cultivateurs, artisans, commerçants, ils s'essayaient à plusieurs métiers dont celui finalement de charretier. Excepté un jeune, élève du primaire encore scolarisé, tous ces charretiers ont exercé, voire exercent encore, d'autres métiers : plus d'un tiers de cultivateurs ou éleveur, plus d'un tiers d'artisans, essentiellement dans le secteur du bâtiment (4 maçons/mouleurs) en rapport avec l'activité de charretier et un quart de commerçants.

El Hadj Ndiaye, 44 ans, charretier à Malika Keur Massar, ancien ouvrier des salins, tailleur, ensuite maçon, puis mouleur reconnaît : « *J'ai changé plusieurs fois de métier, la raison essentielle est d'arriver à augmenter mes revenus car je dois satisfaire les besoins de ma famille. Ainsi, si un métier n'est plus payant, j'essaie un autre* ».

Le métier est bien souvent perçu comme plus rentable que les précédentes activités exercées.

D'autant que :

- aux revenus tirés de la vente d'eau s'ajoutent ceux du transport de matériaux de construction (ciment, sable, fer, gravats, bois), ou autres (riz et légumes, fumier, meubles, personnes) ;
- le marché est loin d'être saturé puisque la grande majorité de ces charretiers intervient dans les limites de leur quartier. Seuls quelques charretiers de Médina Fass Mbao (3 cas) sont appelés à rayonner sur des zones plus vastes (SICAP Mbao, Diamaguène, Thiaroye, Pikine, Rufisque) ;
- l'activité de charretier, liée aux chantiers de construction, s'exerce pour l'essentiel 5 heures en moyenne, le matin seulement (de 8 à 13 h pour la plupart).

Contrairement au fontainier, le métier de charretier porteur d'eau fait ainsi l'objet d'un choix motivé (exceptés pour les deux plus jeunes de 15 ans) par plusieurs raisons :

- activité jugée rémunératrice pour la moitié des charretiers (8 cas) ;
- opportunité avec mise à disposition d'une charrette et d'un cheval par un parent, une association de quartier ou un employeur, pour un tiers (6 cas) ;
- pas d'autre alternative pour un tiers (5 cas), notamment pour les soutiens de famille.

Une certaine perception du métier à partir de caractéristique morale ou technique, justifie parfois ce choix :

- métier de moralité : « *on n'a jamais crié au voleur au borom sarett⁴⁷* » s'exclame Ibrahima Senghor de Médina Fass Mbao.
- métier de labeur : « *je n'ai pas fait des études, je suis obligé donc de faire un métier de labeur* » reconnaît Cheikh Sow de Malika Keur Massar.

... mais provisoire

Médina Fass Mbao et Malika Keur Massar tout particulièrement, quartiers récents en pleine expansion, offrent un marché important aux opérateurs privés en quête d'une activité rémunératrice. Mais seuls 2 jeunes charretiers de 15 et 19 ans envisagent avec optimisme la poursuite de cette activité, au regard des commandes qui ne cessent d'affluer et des nombreux chantiers en cours et en perspective dans leur quartier respectif.

Car pour la majorité des charretiers (10 cas), ce métier n'est qu'une étape, une transition dans leur itinéraire professionnel qui doit déboucher au statut envié de commerçant, plus intéressant financièrement, plus reposant et moins aléatoire.

Abdou Niang, 20 ans, qui vient à peine de démarrer son activité de charretier porteur d'eau, en remplacement de son père ancien charretier à Malika Keur Massar, affiche clairement son projet : « *dans 2 ans, je voudrais faire du commerce en qualité d'abord de colporteur puis boutiquier par la suite* ».

Quant à El Hadji Ndiaye, 44 ans du même quartier, il reconnaît : « *Je gagne mieux dans mon métier actuel que dans les précédents. Mais s'il y a des robinets partout, notre métier va périr. Si j'ai autre chose, je quitte. Je suis fatigué, j'ai mal aux reins. Pour l'heure, je n'ai pas d'économies. Si j'avais un capital, je ferais du commerce. C'est vraiment le métier qui rapporte* ».

D'autres, tel le jeune Baba El Hadj Diallo, 20 ans, qui exerce depuis un mois cette activité de charretier à Médina Fass Mbao, grâce à l'appui de son oncle et de son grand frère qui lui prêtent fûts, cheval et charrette, souhaite devenir maçon : « *le métier de charretier est provisoire, je suis obligé de travailler en attendant d'avoir un chantier car je suis apprenti en maçonnerie. J'apprends à fond la maçonnerie, et bientôt je vais cesser, et faire la maçonnerie, métier plus rentable* ».

⁴⁷ Borom sarett : maître charretier

Balla Khanadji, 15 ans, préfère poursuivre ses études compte tenu de l'avenir incertain du métier : « *Le métier va disparaître car tout le monde sera installé et aura un branchement, il n'y aura plus de possibilité de revente de l'eau. Je vais apprendre un métier* ». De même Samba Mbengue, 18 ans, également à Malika Keur Massar : « *Il faut se préparer pour l'avenir car le métier de charretier n'est pas un métier fixe. Je suis appelé un jour à faire autre chose* ».

Le caractère provisoire de ce métier de charretier tient d'une part semble-t-il à la concurrence des charretiers en exercice et, à terme, des branchements privés, sur un marché aléatoire (fonction des chantiers). Ainsi, Mor Diop, charretier de plus de 40 ans à Médina Fass Mbao, considère son avenir « *morose* » puisque un tel métier semble accessible à tout le monde. « *Je compte faire autre chose car s'il y a pas de chantier, on arrête tout* ».

Mais quand bien même l'intention affichée est de passer à une autre activité, bon nombre de ces charretiers devrait poursuivre ce métier encore quelques années compte tenu de l'expansion de tels quartiers, et faute peut-être d'économies suffisantes pour acquérir un fonds de commerce. Car si plus de la moitié se destine au commerce, nombreux sont ceux qui reconnaissent qu'il s'agit là d'un souhait nécessitant des économies loin d'être réalisées. Cheikh Sow, charretier de 40 ans à Malika Keur Massar, en témoigne : « *Devenir boutiquier, c'est mon souhait. Mais je n'ai pas de dispositions, car l'épargne est impossible !* »

Investissement de départ, chiffre d'affaires et revenus

Une proposition de typologie en fonction de l'équipement

En fonction de l'investissement de départ (charrette et cheval, voire fûts) et de l'âge, il paraît possible de dégager la typologie suivante :

- charretiers indépendants propriétaires, de la charrette et du cheval (plus de la moitié, 10 cas) ;
- charretiers indépendants mais dont la charrette et le cheval sont prêtés bien souvent par un parent (plus du quart, 5 cas) ;
- charretiers dépendants du propriétaire ou dépositaire de la charrette et du cheval, à qui ils remettent leurs recettes moyennant une rémunération (2 cas) : El Hadji Gaye (19 ans) reçoit 15000 F de son employeur, et Alioune Niang (19 ans) reçoit 10 000 F de son oncle tuteur.
- charretiers jeunes aides familiaux (3 cas) : Balla Khanadji (15 ans) qui remet à sa mère ses recettes pour son père handicapé ; Mamadou Thiaw (15 ans) dont le père maçon a acheté une charrette pour le mettre au travail ; Baba El Hadji Diallo (20 ans) qui conserve uniquement le nécessaire pour régler ses besoins en cigarettes et en thé.

Cette typologie illustre bien l'importance des réseaux de relation autour de ce métier et des stratégies d'insertion à l'économie urbaine qui, au-delà des individus, englobent des réseaux de familles de migrants.

Si on excepte les plus jeunes, les charretiers mènent leur activité de manière indépendante.

Un investissement de départ ... bien souvent familial

Charrette et cheval constituent l'équipement de base du charretier porteur d'eau. Cet investissement de départ est souvent un bien familial cédé ou prêté à un jeune parent dans le souci de le mettre au travail et de rentabiliser également ce bien.

Témoignage

Mamadou Thiaw, charretier de 15 ans, Médina Fass Mbao

« *Mon père a acheté la charrette pour me mettre au travail. Il est maçon à Dakar, il a trouvé une activité pour moi dans le quartier. Cela dure depuis 2 ans. Les chevaux ne peuvent être bien nourris au village. On les amène en saison sèche à Dakar où ils travaillent, rapportent de l'argent à la famille, et en hivernage, sont ramenés au village où ils peuvent servir valablement aux travaux champêtres car étant déjà bien nourris* ».

L'investissement de départ s'élève en moyenne à 230 000 Fcfa pour une charrette équipée de son cheval, et de 2 à 3 fûts. Celle-ci peut éventuellement être louée (1 seul cas au démarrage de son activité) à 250 Fcfa/j, ainsi que les fûts (3 cas) entre 150 et 200 Fcfa/j/fût.

<i>Investissement de départ</i>	<i>Charrette</i>	<i>Cheval</i>	<i>Fût</i>
<i>Fourchette de px (en FCFA)</i>	30 à 160 000	75 à 150 000	2 500 à 6 000
<i>P.U. moyen (en FCFA)</i>	100 000	110 000	4 000
<i>Nbre moyen</i>	1	1	2-3
<i>Total (en FCFA)</i>	100 000	110 000	8 à 12 000

Le financement de l'équipement est le plus souvent d'origine familiale (cession ou prêt sans condition d'un parent, père, grand frère, beau-frère ...), parfois acquis à crédit ou à partir d'économies réalisées grâce au commerce. D'où l'absence de recours à la location (1 seul cas rapidement devenu prêt sans condition, par l'association de quartier).

Indépendamment de l'acquisition de cet équipement, s'ajoutent les frais annexes qui s'y rattachent, taxe forfaitaire à verser à la municipalité (1 250 FCFA/mois) et frais d'entretien du cheval de 30 000 FCFA/mois en moyenne (entre 6 000 et 42 000 FCFA/mois selon les charretiers, mais une majorité autour de 30 000 FCFA/mois).

<i>Charges</i>	<i>Montant</i>	<i>Montant mensuel moyen</i>
<i>Sacs de foin pour cheval</i>	200 à 1 800 FCFA/ jour	30 000 FCFA / mois
<i>Frais vétérinaires</i>	500 à 800 FCFA/ 6 mois	100 FCFA / mois
<i>Taxe municipale / charretiers</i>	1 250 FCFA/ mois	1 250 FCFA / mois
<i>Total</i>	/	31 350 FCFA / mois

Diverses sources d'approvisionnement ...

Les charretiers ont généralement recours à deux ou trois sources d'approvisionnement, dont le choix est conditionné par le coût de l'eau, puis la proximité du point d'eau avec le chantier, et enfin les demandes spécifiques des clients.

	<i>Sources d'approvisionnement</i>				
<i>Prix d'achat (fût : 200 l)</i>	<i>Puisard (seyaan)</i>	<i>Puits</i>	<i>Borne-fontaine</i>	<i>Branchement privé</i>	<i>Tuyaux cassés</i>
<i>à Médina Fass Mbao</i>	0 à 200 FCFA/jour	0 à 75 FCFA/fût soit 0 à 375 FCFA/m ³	120 à 150 FCFA/fût soit 600 à 750 FCFA/m ³	/	/
<i>à Malika Keur Massar</i>	0 à 100 FCFA/jour	0 à 200 FCFA/fût soit 0 à 1000 FCFA/m ³	/	facture SDE soit 165,17 FCFA/m ³ (cons.<10 m ³ /m) ou 563,44 FCFA/m ³ (cons.>10 m ³ /m)	0 FCFA

Les puisards (seyaans) demeurent la première source d'approvisionnement des charretiers de Médina Fass Mbao (pour tous, 8 cas) et de Malika Keur Massar (pour moitié d'entre eux, 4 cas) compte tenu de la gratuité de l'eau ou de son coût moindre (forfait journalier de 100 à 200 FCFA). Certains charretiers de Médina Fass Mbao se sont d'ailleurs regroupés pour payer le creusement de puisards où s'approvisionner.

Le recours au puits est tout aussi systématique quand l'eau y est gratuite ou en l'absence de puisards (7 cas sur les 2 quartiers), et plus ponctuel, quand l'eau y est payante et qu'il existe une alternative moins coûteuse. Le puits remplace les puisards quand ces derniers sont taris et/ou inaccessibles (utilisés par les maraîchers) voire en cas de coupure d'eau à la borne-fontaine, à Médina Fass Mbao. Voir même les mares d'eau de pluie en hivernage⁴⁸

⁴⁸ Voir photo p.71 : charretier porteur d'eau collectant de l'eau de pluie à même le sol.

La moitié des charretiers de Médina Fass Mbaou rencontrés s'approvisionnent à la borne-fontaine pour répondre aux demandes particulières de leurs clients ou parfois dans le souci de faire une économie de temps lorsque le point d'eau est à proximité du chantier.

A Malika Keur Massar, un tiers des charretiers enquêtés s'approvisionnent pour plus de commodité à un branchement privé (celui d'un parent ou d'un voisin non encore installé sur sa parcelle) moyennant le paiement de la facture d'eau. C'est là leur source d'approvisionnement exclusive sauf pour l'un d'eux, qui, confronté au coût élevé de la facture, s'est tourné vers les puits et, occasionnellement, profite des tuyaux cassés pour s'approvisionner gratuitement.

... mais un prix de vente relativement uniforme

Le prix d'achat de l'eau varie donc en fonction de la source d'approvisionnement. Mais le prix de vente du fût de 200 litres demeure relativement uniforme : 400 FCFA/fût en moyenne (de 300 à 500 FCFA/fût), soit 2 000 FCFA/m³ en moyenne (de 1 500 à 2 500 FCFA/m³).

Ce prix de vente varie essentiellement en fonction des clients, plus précisément « *des pourparlers* », de « *ses possibilités de paiement* », de « *l'amitié [qui] joue à la baisse* », et surtout de « *la demande forte [qui] fait les prix bas* » ... Degré de fidélité du client, quantité à livrer mais aussi parfois distance à parcourir et rareté de l'eau (suite aux coupures et pénuries chroniques) sont les paramètres habituels de variation du prix de vente.

S'y ajoute dans une moindre mesure la concurrence entre charretiers en fonction de la saison. En hivernage, alors que la plupart des charretiers saisonniers sont retournés aux champs dans leur village d'origine, la demande en eau supérieure à l'offre permet de vendre jusqu'à 500 FCFA le fût. Inversement en saison sèche (de décembre à juin), les charretiers de retour de leur village, sont plus nombreux. Parmi eux, les plus jeunes pratiquent de bas tarifs, défiant toute concurrence.

Pourtant, il est généralement admis que le prix de l'eau augmente en saison sèche avec le tarissement des puits. Mais sur l'agglomération urbaine de Dakar, la question de l'approvisionnement en eau ne semble pas se poser en ces termes : la proximité de la nappe phréatique notamment dans la zone des Niayes, explique le maintien d'un niveau minimum d'eau dans de nombreux puits et seyaans. Quand bien même certains puits tarissent, ce n'est pas tant l'offre en eau qui joue sur les prix que l'offre de transport. Plus que sur le niveau d'eau, les saisons jouent sur la présence des charretiers. Et la concurrence est forte en saison sèche ...

Un chiffre d'affaires variable d'un charretier à l'autre ...

Les charretiers chargent de 1 à 8 fûts/j soit 4 fûts de 200l./j en moyenne. La quantité d'eau vendue est alors d'environ 5 m³ /semaine en moyenne. Ceci devrait représenter un chiffre d'affaires mensuel d'environ 40 000 FCFA. Mais cette moyenne ne rend pas compte de l'extrême disparité existant entre les différents charretiers : de 15 000 FCFA/mois pour Mamadou Thiaw (15 ans) en activité depuis 2 ans à Médina Fass Mbaou, à plus de 100 000 FCFA/mois pour Alioune Niang (47 ans) exerçant dans le même quartier depuis 15 ans, en passant par 30 000 FCFA/mois pour Mor Diop (plus de 40 ans) charretier depuis 17 ans ... ; autour de 25 000 FCFA/mois pour Cheikh Sow (40 ans) charretier depuis 1 ans à Malika Keur Massar, à plus de 100 000 FCFA/mois pour Samba Mbengue (18 ans) également en activité depuis 1 an dans le même quartier ...

Au vu de ces disparités, difficile de dégager un facteur favorable plus qu'un autre, à la réussite de cette activité. Age, ancienneté, aire d'intervention... peut-être le dynamisme, l'esprit entrepreneurial du charretier joue plus que tout. Le chiffre d'affaires varie en effet en fonction des chantiers et donc de la capacité du charretier à démarcher la clientèle (propriétaires et responsables de chantiers) et à acquérir des marchés dans un quartier où, même si l'entraide est de mise, la concurrence existe.

Le chiffre d'affaires varie selon la demande des chantiers mais aussi selon la saison. Durant l'hivernage, la plupart des charretiers rentrent au village pour les cultures, permettant de répondre à la demande dans un contexte de concurrence limitée. A priori les chantiers devraient être moins nombreux durant cette période, la saison sèche paraissant plus propice au coulage de béton. Pourtant, il semblerait que les saisons n'influencent pas outre mesure sur le nombre de chantiers. Entamer la construction d'une maison avec les premières pluies de juillet-août, symbole d'abondance et de fécondité, serait des plus bénéfiques ...

Indépendamment des saisons, l'activité de charretier dépend grandement du marché des matériaux de construction et plus particulièrement du ciment. Une pénurie de ciment et le chiffre d'affaires chute : pas de transport de ciment (plus rentable que celui de l'eau) et bien sûr, pas de vente d'eau !

Cette dépendance à l'égard des chantiers se traduit d'ailleurs par une concentration de l'activité charretiers porteurs d'eau en saison sèche (janvier à juin) et surtout en matinée, 5 heures en moyenne, de 8h à 13h en général, mais sans effet particulier sur le chiffre d'affaires. Au vu de l'activité de Babacar Ndiaye (8h30-12h) à Malika Keur Massar, et de Ibrahima Senghor (8h-13h/15h-18h) à Médina Fass Mbao, il ne semble pas y avoir de corrélation notable entre le nombre d'heures en exercice (de 3 heures et demie pour l'un à 8 heures pour l'autre) et le chiffre d'affaires (36 000 FCFA/mois pour les 2), par exemple.

... mais globalement stagnant voire en baisse

Au delà de toutes ces disparités, aucun charretier ne parle de chiffre d'affaires en hausse. Pour la plupart, le chiffre d'affaires est stable ; mais 40% d'entre eux le jugent en baisse, et cela, quelque soit le quartier, l'âge du charretier ou son ancienneté. Le marché de l'eau serait en voie de saturation.

Des revenus tout aussi disparates mais suffisants

Les charretiers ne bénéficiant d'aucun revenu (1 cas) ou d'une indemnité fixe (2 cas) appartiennent à la catégorie des moins de 20 ans. Abdou Niang (20 ans) reçoit ainsi 10 000 FCFA/mois de son oncle à qui il verse ses recettes et El Hadji Gaye (19 ans) reçoit 15 000 FCFA/mois de son employeur.

Les autres charretiers bénéficient de revenus relativement disparates. De façon générale, les revenus mensuels varient d'un charretier à l'autre entre 10 000 et ... 90 000 FCFA/mois, sachant que beaucoup d'entre eux ne semble pas en mesure d'estimer ce revenu, tout particulièrement les moins de 20 ans (gestion assurée par un parent bien souvent).

Quelques exemples :

<i>Alioune NIANG (47 ans, Médina Fass Mbao)</i>			
RECETTES	Vente d'eau (400FCFAX10 fûtsx30 j)	120 000 FCFA	
DEPENSES	Achat d'eau à la borne fontaine (150FCFAX10 fûtsx30j)	45 000 FCFA	
	Taxe municipale	1 250 FCFA	
	Frais d'entretien du cheval	30 000 FCFA	
	TOTAL	76 250 FCFA	
REVENU MENSUEL (juin)		43 750 FCFA	

A.Niang est le charretier porteur d'eau qui avance le chiffre d'affaires (100 à 120 000 FCFA /mois) ainsi que le revenu (90000 FCFA /mois) mensuels les plus élevés.

<i>Samba MBENGUE (18 ans, Malika Keur Massar)</i>			
RECETTES	Vente d'eau (500FCFAX7 fûtsx30 j)	105 000 FCFA	
DEPENSES	Facture SDE (548,24FCFAX42m ³)	23 026 FCFA	
	Taxe municipale	1 250 FCFA	
	Frais d'entretien du cheval	15 000 FCFA	
	TOTAL	39 276 FCFA	
REVENU MENSUEL (juin)		65 724 FCFA	

S.Mbengue est le charretier porteur d'eau qui avance le chiffre d'affaires mensuel le plus élevé (105000FCFA/mois) à partir d'un approvisionnement au réseau SDE. Mais il n'est pas en mesure d'estimer son revenu.

Pour tous les charretiers, les revenus dégagés alimentent le budget familial. Seuls un tiers parvient à constituer une épargne dont l'affectation n'est pas toujours clairement énoncée (achat de semences au village, constitution d'un capital pour le lancement d'un commerce, participation à un système tontinier, etc.). La vente d'eau constitue ainsi une source de revenu non négligeable quand bien même la marge bénéficiaire de certains charretiers n'est pas bien élevée.

Ibrahima Senghor, charretier de Médina Fass Mbao dont le revenu avoisine les 15 000 FCFA/mois, reconnaît que : « Si j'arrive à satisfaire mes besoins avec mes revenus, c'est déjà en soi un bénéfice ». Cheikh Diagne, du même quartier, souligne à travers ses propos l'idée d'un revenu d'appoint intéressant : « Le revenu de l'eau me permet de régler mon problème sans m'endetter ».

Gestion de la clientèle

Les 2/3 des charretiers pratiquent le paiement au comptant mais également le crédit. Un tiers fonctionne uniquement par crédit au commanditaire. En général, plutôt qu'aux maçons, le système de crédit s'adresse aux propriétaires ou tout au moins nécessite leur aval.

Les charretiers sont cependant confrontés à des clients de mauvaise foi voire qui ne paient pas, ou paient tardivement, parfois au delà d'une semaine (quand le propriétaire visite son chantier). Le marchandage du prix du fût est une des autres difficultés auxquelles ils sont confrontés.

Certains charretiers (5 cas) mettent à profit leur journée de travail caractérisée par une grande mobilité spatiale pour toucher leur clientèle, prospectant tout en distribuant eau et matériaux de construction : ils sont le plus souvent interpellés sur leur circuit ou lors de visites de chantiers faites parallèlement.

Mais pour la majorité d'entre eux (12 cas), cette même mobilité oblige à avoir un lieu fixe où tout nouveau client peut se rendre aisément pour passer commande : domicile du charretier lorsque celui-ci est connu, lieu de stationnement spécifique et commun à tous les charretiers, ou encore près du point d'eau ou devant les magasins de matériaux de construction.

Cheikh Diagne de Médina Fass Mbao décrit ainsi ses relations avec les clients : « *Je choisis mes clients pour leur sérieux. Je ne travaille pas pour des gens non sûrs. Les clients viennent me trouver chez moi ou au lieu de stationnement. Ils paient comptant ou à l'avance* ».

Relations avec la SDE

Les charretiers porteurs d'eau n'entretiennent aucune relation directe avec la SDE si ce n'est ceux qui, à Malika Keur Massar, s'approvisionnent à leur branchement privé ou à celui d'un voisin non encore installé sur sa parcelle. Les rares charretiers recourant à une telle source d'approvisionnement, ont de ce fait une simple relation d'abonné avec la SDE, et ne bénéficient d'aucune facturation particulière, la vente de l'eau à partir d'un branchement privé étant par ailleurs illicite. La revente d'eau potable achetée à la borne-fontaine est également illicite mais pratiquée par la moitié des charretiers de Médina Fass Mbao, compte tenu du faible nombre de bornes-fontaines et de l'absence de branchements privés.

3.4. Vendeuses d'eau, une activité féminine marginale

Le terme « vendeuse d'eau » désigne une femme équipée d'une bassine (20 à 25 litres) assurant la distribution de l'eau en bassine et parfois le remplissage de fût de 200 litres en moyenne avec cette même bassine.

Seules 2 femmes vendeuses d'eau ont été interrogées dans le cadre de l'enquête, l'une à Médina Fass Mbao et l'autre à Malika Keur Massar. Plusieurs ont été signalées à Darou Khoudoss mais n'ont pu être abordées.

Ce type d'opérateurs privés qui existait en grand nombre, notamment dans les quartiers anciens tel celui de Darou Khoudoss, a pratiquement disparu du fait de la politique massive des branchements sociaux et individuels, de la présence de bornes fontaines à proximité des maisons et de la disparition subséquente des puits traditionnels.

Mais nombre de femmes peuvent s'improviser vendeuses d'eau ponctuellement, à l'occasion d'une demande exceptionnelle dans le quartier, car il est alors traditionnellement fait appel à elles⁴⁹.

La clientèle actuelle de ces vendeuses d'eau « professionnelles » (pour les distinguer de celles qui interviennent plus occasionnellement) est essentiellement composée de maçons et chefs de chantier, mais aussi de ménages, le plus souvent locataires.

L'eau distribuée n'est pas nécessairement potable. Ces femmes s'approvisionnent principalement aux puits et, dans une moindre mesure, aux bornes-fontaines. Mais faute de pouvoir dégager la proportion d'eau achetée à la borne-fontaine et celle dont la vente est destinée à la consommation humaine, il est difficile de mesurer leur poids dans la filière « Eau potable ».

Profil, statut et itinéraire professionnel

A Médina Fass Mbao comme à Malika Keur Massar, mais aussi à Darou Khoudoss, la vente d'eau est pratiquée par des femmes qui, généralement sont des migrantes toucouleur, diola, sérère ou encore ndiango⁵⁰, mais pas wolof.

Il semble que les femmes pratiquant la blanchisserie et plus généralement les travaux domestiques, activités bien souvent menées par les minorités sérère ou diola, se lancent d'autant plus aisément dans la revente d'eau qu'elles en sont elles-mêmes de grandes consommatrices.

Fatou Sané, 26 ans, rencontrée à Médina Fass Mbao, est diola, originaire de Casamance. Aux Parcelles Assainies Malika Keur Massar, c'est une toucouleur originaire de Louga, Fatoumata Ba, 40 ans, qui vend de l'eau avec l'aide de sa fille.

Installées depuis plusieurs années (4 à 9 ans) à la suite de leur mari dans le quartier où elle exerce leur métier, elles sont bien intégrées dans le réseau associatif local (confrérie, association d'entraide du quartier ou tontine) et connues pour leur activité de vente d'eau.

Mariée et mère de quatre enfants, chacune de ces femmes s'est lancée dans la vente d'eau faute de réelle alternative économique. Fatou Sané venue à Dakar comme domestique, est devenue blanchisseuse et aujourd'hui pratique parallèlement la vente d'eau suite au licenciement de son mari, il y a moins d'un an. Fatoumata Ba vend de l'eau depuis quatre ans, activité jugée plus rémunératrice que la vente de lait pratiquée auparavant.

De manière générale, la vente d'eau est une activité temporaire considérée comme une source de revenu non négligeable, complément indispensable au budget familial. Dans un contexte de précarité (revenus limités, chômage des hommes et des jeunes, etc.), nombre de femmes sont ainsi appelées à jouer un rôle de premier plan au sein de leur ménage, en menant des activités jugées rémunératrices.

⁴⁹ L'attitude du chef de chantier (entreprise CGC Travaux Publics) responsable de la production de pavés pour les voies en cours de réalisation dans le quartier de Médina Fass Mbao est exemplaire à ce titre. Pour remplir un réservoir d'environ 15 à 20 m³, il a fait appel aux femmes du quartier munies de leur bassine, plutôt qu'à la LGI dotée d'un camion citerne : « *il y a beaucoup de femmes qui livrent, c'est mieux que le camion citerne* ». Il est difficile d'estimer la part d'eau du puits ou d'eau de la borne-fontaine vendue par ces femmes au chef de chantier. Mais ce qui importe ici, est ce réflexe à recourir aux femmes pour cette activité traditionnelle de portage d'eau, et cela d'autant plus facilement que l'impact social et économique est fort.

⁵⁰ *Ndiango* : personnes originaires du nord de la Guinée Bissau et non musulmanes, qui pratiquent souvent la revente d'eau parallèlement à la blanchisserie. Elles sont signalées principalement à Darou Khoudoss mais n'ont pu être abordées dans le cadre de l'enquête.

Mais ces femmes manifestent clairement leur désir de ne pas y donner suite, le métier de vendeuse d'eau ne pouvant durer compte tenu de la concurrence des branchements privés. Leur projet professionnel est de se lancer dans le commerce dès la constitution d'un capital suffisant.

Investissement de départ, chiffre d'affaires et revenus

Un investissement minime

L'acquisition d'une bassine (entre 1 500 et 2 500 FCFA) est le seul investissement de la revendeuse d'eau. Sa principale source d'approvisionnement étant le puits où l'eau est gratuite, elle n'a aucune charge. Seule la vendeuse d'eau de Médina Fass Mbao qui distribue également de l'eau potable auprès des ménages, doit acheter de l'eau à la borne-fontaine à raison de 20 FCFA la bassine.

Ces femmes pratiquent un prix de vente relativement uniforme : 50 FCFA / bassine d'eau potable et 400 FCFA / fût d'eau du puits (besoin de 8 à 10 bassines pour remplir un fût). Le prix du fût peut varier de 350 à 500 FCFA en fonction du marché (le prix baisse en saison sèche, les porteurs d'eau étant plus nombreux).

Leur chiffre d'affaires, qui peut être estimé en moyenne à 30 000 FCFA, est surtout fonction de l'activité des chantiers de construction. Ainsi travaillent elles essentiellement en matinée (9h-13h pour F.Sané et 8h-14h pour F.Ba) et en saison sèche.

<i>Fatou SANE (26 ans, Médina Fass Mbao)</i>			
RECETTES	Vente d'eau de la borne-fontaine (50FCFA x2 bassines x30j)		3000 FCFA
	Vente d'eau du puits (400FCFA x3 fûts x30j)		36000 FCFA
DEPENSES	Achat d'eau à la borne-fontaine (20FCFA x2 bassines x30j)		1200 FCFA
REVENU MENSUEL (juin)			37800 FCFA

<i>Fatoumata BA (40 ans, Malika Keur Massar)</i>			
RECETTES	Vente d'eau du puits (400FCFA x2 fûts x30j)		24000 FCFA
DEPENSES	Eau du puits gratis		0 FCFA
REVENU MENSUEL (juin)			24000 FCFA*

* Revenu mensuel calculé à partir du chiffre d'affaires moyen de la vendeuse mais estimé à seulement 9000FCFA par l'intéressée.

Les revenus tirés de la vente d'eau alimentent le budget familial et contribuent, au delà de la dépense alimentaire, à l'achat d'habits et parures.

Gestion de la clientèle

Connues dans le quartier pour leur activité de vente d'eau, elles sont directement sollicitées par leurs clients. Mais Fatoumata Ba bénéficie de l'appui de son mari maçon, qui lui cherche des clients et Fatou Sané reçoit l'appui de l'association d'entraide de son quartier où « on lui siffle des gens qui veulent de l'eau ».

Leurs principaux clients sont les responsables de chantiers et maçons. Seule la vendeuse d'eau de Médina Fass Mbao approvisionne également des ménages en eau potable tirée des bornes-fontaines.

L'eau vendue est payée au comptant ou à crédit, mais il ne semble pas que ces vendeuses pratiquent un système d'abonnement. Pour les clients réguliers, le prix ne varie pas.

Relations avec la SDE

Aucune de ces vendeuses d'eau n'a de relations particulières avec la SDE n'étant pas abonnée à un quelconque branchement privé.

3.5. Abonnés SDE revendeurs d'eau, une pratique illicite

La revente d'eau à domicile, une activité illicite ...

REGLEMENT DU SERVICE AFFERME EXISTANT (extrait)

Chapitre II : Les abonnements

(...) **Article 15** : Il est formellement interdit à l'abonné sous peine de résiliation immédiate de son abonnement et de pénalités et sans préjudices de poursuites que le Service des Eaux pourrait exercer contre lui :

1. D'user de l'eau autrement que pour son usage personnel, d'en disposer à prix d'argent en faveur de tout autre particulier ou intermédiaire, sauf en cas d'incendie (...)

La revente d'eau à partir d'un branchement privé est un phénomène signalé dans les quartiers mais ayant, semble-t-il, considérablement diminué, peut-être suite à la multiplication des bornes-fontaines. L'abonné SONEES revendeur d'eau reste une catégorie d'opérateur privé difficile à saisir compte tenu du caractère illicite de son activité, et socialement mal acceptée.

... mais généralement ponctuelle

Ce phénomène, dénoncé notamment par les fontainiers, tend à s'estomper compte tenu des difficultés à faire face aux factures élevées.

Témoignage

Bocar Sow, 70 ans, fontainier à Darou Khoudoss - Pikine

« Les revendeurs d'eau abonnés SONEES nous portent préjudice. Mais cette activité ne dure pas car ils ne peuvent pas payer les factures élevées et ils sont coupés. Il y en a un qui a eu une coupure de plus de 6 mois. Il a fallu que son fils de retour de France, règle le problème. L'activité de revente ne dure pas au-delà de deux facturations ».

Mais des circonstances particulières favorisent de telles stratégies de revenus : la revente « illicite » de l'eau semble pouvoir se développer dès l'instant où elle répond à des problèmes spécifiques de gestion collective d'un robinet commun (propriétaire vis à vis de ses locataires) ou d'approvisionnement en eau dans une zone dépourvue de borne-fontaine (pour les chantiers).

Le cas particulier du propriétaire faisant de la revente d'eau auprès de ses locataires

Témoignage

El Hadj Mor KANE, 56 ans, délégué du quartier Darou Khoudoss - Pikine

« Des échos me parviennent faisant mention d'une revente d'eau au domicile même de certains abonnés. Mais ceux qui pourraient se sentir lésés par une telle pratique ne sont pas encore venus se plaindre auprès de moi.

Par ailleurs, j'ai discuté avec un propriétaire procédant à une revente d'eau au sein de sa concession, mais cette pratique est circonscrite au sein de son domicile et non en dehors. L'eau n'est alors revendue qu'aux locataires habitant chez lui. Le paiement des factures d'eau posait toujours des problèmes car le montant des cotisations que chaque usager devait verser faisait toujours l'objet de palabres interminables. Aussi, le propriétaire décida de payer la facture d'eau, mais en revanche, chaque locataire aura à acheter l'eau comme cela se fait à la borne-fontaine et ce, conformément au tarif fixé par la SONEES.

J'ai dit à ce propriétaire qu'une telle pratique pouvait s'envisager dans le cadre du bail qui le lie à ses locataires. Cependant, en dehors de ce cadre domicilié, une tierce personne ne pouvait acheter de l'eau auprès de lui.

Il y a des propriétaires qui font de la revente en direction d'usagers hors de leur concession. Cependant au sein du quartier, la solidarité entre voisins prévaut sur cette forme de revente d'eau.»

Le branchement privé, une source d'approvisionnement alternative pour les charretiers porteurs d'eau, en l'absence de borne-fontaine

A Malika Keur Massar, 3 des charretiers rencontrés s'approvisionnent pour plus de commodité à un branchement privé (celui d'un parent ou d'un voisin non encore installé sur sa parcelle) moyennant le paiement de la facture d'eau. C'est là leur source d'approvisionnement exclusive sauf pour l'un d'eux, qui, confronté au coût élevé de la facture, s'est tourné vers les puits et, occasionnellement, profite des tuyaux cassés pour s'approvisionner gratuitement.

Cette pratique rend compte de la très forte demande dans cette zone où beaucoup de maisons ne disposent pas d'un branchement individuel et où les chantiers en construction sont très nombreux.

4. Poids, performances et limites des opérateurs privés dans le secteur « Eau potable »

4.1. Le poids des opérateurs privés du service « Eau potable »

Le chiffre d'affaires de la filière de vente d'eau potable

Pour estimer grossièrement ce chiffre d'affaires, on fera les hypothèses suivantes :

- Population totale de l'agglomération urbaine de Dakar et de la Commune de Pikine : 1,8 millions d'habitants en 1995 et 3,8 millions d'ici l'an 2010⁵¹ dont environ 1 million sur la Commune de Pikine, soit une estimation de 2 millions d'habitants aujourd'hui.
- Consommations spécifiques⁵² :
 - 50 litres en moyenne par personne et par jour pour les usagers des branchements privés ;
 - 20 litres en moyenne par personne et par jour pour les usagers des bornes-fontaines ;
 - 11 litres en moyenne par personne et par jour pour les usagers des porteurs d'eau.
- Ventilation des usagers en fonction de leur principale source d'approvisionnement⁵³ :
 - 65% des habitants disposent de branchements privés ;
 - 26% des habitants s'alimentent aux bornes-fontaines ;
 - 2% des habitants s'approvisionnent auprès de porteurs d'eau, lesquels s'approvisionnent aux bornes-fontaines voire à des branchements privés ;
 - 2% des habitants dépendent des sources publiques (puits et mosquées) ;
 - 5% des habitants s'approvisionnent par d'autres moyens.
- Prix de vente finaux⁵⁴ :
 - 165 FCFA / m³ vendu par la SDE aux branchements privés (563 FCFA / m³ au delà de 20 m³/bimestre), soit un prix moyen de 325 FCFA / m³ ;
 - 240 FCFA / m³ vendu par la SDE aux gérants de bornes-fontaines ;
 - 600 à 750 FCFA / m³ pour le fût et 800 à 1000 FCFA / m³ pour la bassine, vendus aux bornes-fontaines par le fontainier, soit un prix moyen de 800 FCFA / m³ ;
 - 2 000 à 2 500 FCFA / m³ pour le fût et 2 500 FCFA / m³ pour la bassine, vendus par les porteurs d'eau (mais quelle que soit sa source d'approvisionnement : puits/seyaan, borne-fontaine / branchement privé), soit un prix moyen de 2 000 FCFA / m³. Plutôt retenir le prix moyen de 29

⁵¹ Données SONES, 1997.

⁵² En 1997, la Banque Mondiale, suite à une vaste enquête menée auprès de ménages de l'agglomération urbaine de Dakar, avancement les données retenues ici : La consommation aux branchements privés est d'environ 160 m³ / an (50 litres/pers./jour quelle que soit la saison). La consommation aux bornes-fontaines est de 5,5 bas./jour en saison des pluies (6,1 bas./jour en saison sèche) soit 7 m³ par bimestre (350 bassines). La consommation auprès des revendeurs d'eau est de 4,7 bas./jour en saison des pluies (5,5 en saison sèche) soit environ 37 m³ par an et par ménage (11 litres/pers./jour). Pour ce qui est de la consommation aux branchements privés, la faiblesse du chiffre tient aux nombreuses coupures d'eau qui interviennent régulièrement, notamment dans les zones périurbaines. L'amélioration de la distribution dans de nombreux quartiers devrait conduire à leur hausse.

⁵³ Ces chiffres avancés par la Banque Mondiale (1997) proviennent d'une étude faite sur l'agglomération urbaine de Dakar, auprès d'un large échantillon de ménages, répartis sur 3 types de zone dans l'agglomération urbaine de Dakar : des zones où la majorité des ménages tire l'eau des bornes-fontaines publiques et des puits, en priorité, des zones où la majorité des ménages est approvisionnée en eau à partir des branchements individuels à domicile, des zones où la majorité des ménages s'approvisionne en eau principalement à partir des bornes-fontaines publiques, mais où il y aurait aussi quelques branchements individuels. Il va de soit que nombre d'usagers ont simultanément recours à plusieurs sources d'approvisionnement. Mais il importe de considérer la principale. Par ailleurs, les porteurs d'eau s'approvisionnent aussi aux puits et seyaans, mais, pas pour la vente d'eau potable aux ménages.

⁵⁴ Les prix de vente au détail sont particulièrement élevés. Pour les branchements privés, les prix de vente sont ceux établis par la SDE en janvier 1997. Le prix moyen retenu (entre tarif social et tarif plein) est celui avancé dans l'étude de la Banque Mondiale (1997). Pour les bornes-fontaines, il s'agit du prix de vente moyen (20 FCFA /bassine de 20 litres et 120 à 150 FCFA /fût de 200 litres vendus à la borne-fontaine) établi à partir de notre enquête et qui rejoint le prix moyen avancé par la Banque Mondiale. Pour les porteurs d'eau, le prix moyen établi à partir de notre enquête (50 FCFA/bassine et 400 à 500 FCFA /fût vendus par le porteur d'eau) est plus élevé que celui avancé par la Banque Mondiale que nous préférons retenir, compte tenu de la taille de l'échantillon enquêté.

FCFA/bassine soit 1 400 FCFA / m³ selon une enquête ménage plus poussée et rendant compte de la consommation en eau potable.

Le nombre total de branchements privés et de bornes-fontaines en fonction dans l'agglomération de Dakar serait d'environ 125 000 branchements privés et 1000 bornes-fontaines⁵⁵.

Dans la filière « vente d'eau », la SDE assure la distribution aux particuliers à travers les branchements privés, et aux fontainiers à travers les bornes-fontaines. Il est nécessaire de retirer le coût d'achat de l'eau par les fontainiers avant de faire le total des chiffres d'affaires et déterminer le chiffre d'affaires de l'ensemble de la filière. Mais les données SDE⁵⁶ ne permettent pas de distinguer le volume distribué aux branchements privés et celui distribué aux bornes-fontaines, de même qu'entre les différents types de consommateurs (petits / gros consommateurs, administrations, cessions, etc.) ; or le prix au m³ est différent selon le type de prises. Dans le tableau ci-après, nous reprenons les données relatives à la consommation supposée des bornes-fontaines pour établir le chiffre d'affaires de la SDE à ce niveau.

Par ailleurs, les porteurs d'eau s'approvisionnent pour l'essentiel aux puits et seyaans, parallèlement aux bornes-fontaines et parfois même aux branchements privés. D'où la difficulté à les intégrer dans ce calcul sur la filière de vente d'eau potable. Mais les données retenues en hypothèse de départ renvoient à une consommation en eau potable.

Les pertes de la SDE (fuites matérielles, branchements sauvages et consommation d'eau pour éteindre les incendies) ont représenté, d'après les estimations, 27% de la production en 1994, mais il est prévu de les faire baisser à 15% d'ici l'an 2000⁵⁷.

Les pertes du fontainier (crédits non remboursés, dons aux plus démunis, fuites, utilisation de l'eau taxée pour le rinçage des bassines, renversement de bassines pleines devant la borne-fontaine, etc.) peuvent s'élever à 20%. Celles du porteur d'eau (renversement d'un fût ou d'une bassine pleine, crédits non remboursés) pourraient être estimées à 2%.

Distribution d'eau à partir du réseau de la SDE dans l'agglomération urbaine de Dakar (Estimation des volumes distribués, chiffre d'affaires et emplois)

	SdE		Opérateurs Privés		Total ou moyenne
	Branchements privés	Bornes- fontaines	Bornes- fontaines	Porteurs d'eau	
% usagers	65%		26%	2%	
Effectifs abonnés	125 000	1 000			
Effectifs usagers	1 300 000		520 000	40 000	2 000 000
Conso unitaire (l/j/hab)	50		20	11	
Conso totale (m ³ /jour)	65 000	10 400	10 400	440	
Conso totale (m ³ /an)	23 725 000	3 796 000	3 796 000	160 600	27 521 000
Prix de vente final	325	240	800	1 400	
Taux de pertes	15%	15%	20%	2%	
Chiffre d'affaires total	6 554 031 250	774 384 000	2 429 440 000	220 343 200	9 978 198 450
Coût d'achat de l'eau	0	0	774 384 000	128 480 000	
Chiffre d'affaires réel	6 554 031 250	774 384 000	1 655 056 000	91 863 200	9 075 334 450
En %	66%	8%	24%	2%	100%
Nombre d'actifs	1 390		1 000	2 000	4 390
En %	32%		23%	46%	100%

⁵⁵ Estimation à partir des statistiques de la SDE du 3^{ème} bimestre 1997. Le nombre de branchements privés est établi à partir du nombre de prises d'eau facturées (et non simplement des prises d'eau existantes, plus nombreuses mais pas nécessairement en fonction) moins le nombre de bornes-fontaines. Il y aurait plus exactement, 123 780 branchements privés en fonction (105 502 prises demeurent par ailleurs non facturées) et 965 bornes-fontaines, pour l'ensemble Dakar 1 et 2 et Rufisque. On considère qu'un branchement privé peut desservir 10 habitants en moyenne et la borne-fontaine de 2 à 300 habitants.

⁵⁶ Au vu des statistiques de facturation du 1^{er} semestre 1997, la SDE a vendu sur l'agglomération de Dakar (Dakar 1 et 2 et Rufisque) 23 743 milliers de m³ pour un montant total de 9 929 millions de FCFA sur 6 mois, soit en prévision près de 19 milliards de FCFA de chiffre d'affaires en 1997 (pour un volume total supposé vendu d'environ 48 millions de m³). Ce chiffre d'affaires global comprend à la fois la part des branchements privés et bornes-fontaines comme celle des grosses industries de Dakar par exemple.

⁵⁷ Banque Mondiale, juin 1995.

Compte tenu des réserves émises précédemment, il serait peu prudent de formuler des conclusions catégoriques. Mais le poids des fontainiers reste important dans le chiffre d'affaires global de la filière. Par contre en terme d'emplois, le service de l'eau mobilise de nombreux porteurs d'eau, d'autant que le chiffre avancé ci-dessus pour la SDE serait à minorer dans la mesure où il ne concerne pas uniquement l'agglomération urbaine de Dakar.

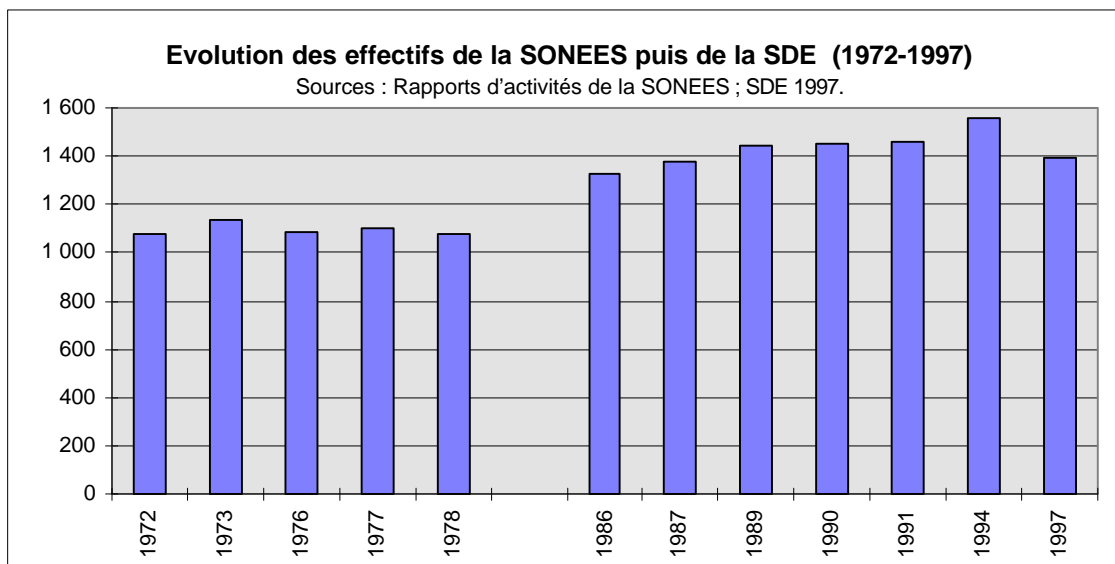
Un nombre d'emplois non négligeable

Les fontainiers seraient environ 1000 sur l'agglomération urbaine de Dakar. Les porteurs d'eau (vendeuses d'eau et charretiers porteurs d'eau) constituent par contre une population flottante dont il est peu aisé d'estimer le nombre. On peut avancer le chiffre de 1000 porteurs à Pikine sur un total de 2000 pour l'ensemble de Dakar⁵⁸.

Quant à la SDE, elle emploie globalement 1390 personnes. Sur Dakar, 3 directions régionales - Dakar Ville (Dakar 1), Dakar-Banlieue (Dakar 2) et Rufisque - couvrent 12 secteurs qui comprennent chacun un responsable technique, un responsable administratif et un responsable commercial. Elles mobilisent des équipes chargées de l'entretien et des travaux neufs sur le réseau et les équipements.

- En ce qui concerne l'entretien : à chaque secteur sont affectées 2 équipes d'entretien composées chacune de 2 personnes : elles interviennent successivement, de 7h30 à 14h30 pour la première, et jusqu'à 20h pour la seconde. Une équipe d'astreinte nocturne composée de 2 personnes est affectée à la direction régionale de Dakar 2. Sur chaque secteur, en complément des équipes SDE qui interviennent pour toutes les réparations, 4 personnes sont mises à la disposition par la GTHE, société privée qui travaille en étroite collaboration avec la SDE, pour tous les travaux annexes de génie civil (regard, butée, certaines fuites, etc.)
- En ce qui concerne les travaux neufs : à l'échelle de la direction régionale, 3 équipes composées de 2 personnes interviennent de 7h30 à 14h30, et plus particulièrement, une équipe sur le secteur 8 (Parcelles Assainies), une autre sur les secteurs 6 et 12, et enfin une troisième sur les secteurs 10 et 11 (comprenant les trois quartiers enquêtés).

Des agents interviennent par ailleurs pour les relevés de compteurs et ... les fermetures, sous la direction du responsable administratif⁵⁹.



Depuis 25 ans, les effectifs de la SONEES puis de la SDE sont restés relativement stables, passant de 1103 employés en 1977 à 1375 en 1987 pour atteindre 1390 avec la SDE en 1997 (1559 en 1994 dont 100 dans le secteur de l'assainissement)⁶⁰.

⁵⁸ 965 fontainiers selon la SDE Direction régionale de Dakar 2. Les 515 charretiers immatriculés auprès du bureau des véhicules hippomobiles de la Commune de Pikine ne représenteraient qu'un tiers de cette catégorie, sur Pikine même et tous ne font pas le transport d'eau. S'y ajoutent les simples vendeuses d'eau à la bassine.

⁵⁹ 65 releveurs à Dakar 2, dont 12 sur le secteur 6, 18 sur le sect.8, 15 sur le sect.10 auxquels appartiennent Médina Fass Mbaio et PA-Malika Keur Massar, 10 sur le sect.11 auquel appartient Darou Khoudoss, et 10 sur le sect.12 (1 par quartier enquêté).

⁶⁰ Les quelques variations enregistrées sont fonction des financements que la SONEES parvenait à mobiliser pour de nouveaux programmes d'investissements nécessitant alors des effectifs supplémentaires.

4.2. Performances et limites des opérateurs privés à travers l'opinion des usagers

Les opérateurs privés interviennent dans un créneau relativement étroit, plus précisément, à la marge du secteur privé formel de distribution d'eau en milieu urbain (la SDE), qui ne répond pas encore pleinement à la demande des usagers habitant les quartiers périphériques de Dakar. C'est pourquoi leur offre de service, et par là même leurs performances, **sont à mettre en rapport avec l'offre de service de la SDE et ses limites**. Tout au moins est-ce ainsi que les usagers formulent leurs appréciations.

Des ménages en quête d'un accès régulier et abordable à l'eau potable

Branchements privés et bornes-fontaines, un approvisionnement irrégulier

A Darou Khoudoss comme à Malika Keur Massar, les propriétaires individuellement raccordés au réseau SDE connaissent des coupures fréquentes et un apport d'eau parfois colorée.

A Darou Khoudoss, en cas de coupure, ceux qui ont un branchement privé se tournent vers le fontainier ou le vendeur d'eau (eau payante) ou encore les voisins ou les puits et seyaans (eau gratis). La moitié des enquêtés branchés ont cependant des fûts de réserve. A Malika Keur Massar, en l'absence de borne-fontaine restent l'alternative des puits et surtout le recours aux charretiers revendeurs d'eau, s'ils n'ont pu constituer de réserves.

Mais les fontainiers de Darou Khoudoss et de Médina Fass Mbao approvisionnant les usagers non raccordés sont parfois en butte au même problème d'alimentation du réseau SDE.

D'où là encore l'alternative du puits ou du revendeur d'eau pour tous les usagers si l'administration ne vient à leur secours comme parfois à Médina Fass Mbao, où la Légion de Gendarmerie d'Intervention apporte de l'eau potable en camions citernes en cas de coupures prolongées.

Des attentes d'ordre quantitatif auprès des fontainiers

Moins de la moitié des ménages enquêtés à Médina Fass Mbao témoigne de leur satisfaction par rapport à la proximité des bornes-fontaines et la qualité potable de l'eau. La présence de 3 bornes-fontaines seulement pour près de 13 000 habitants répartis sur 30 ha explique la nécessaire attente des usagers pour un approvisionnement plus important. Pour la majorité des enquêtés, les demandes restent d'ordre quantitatif avec l'augmentation du nombre de bornes-fontaines ou du nombre de robinets à la borne-fontaine, ainsi que l'augmentation de la pression. Aucune remarque particulière n'est formulée au niveau de la qualité du service en matière d'étalement des horaires par exemple.

... ainsi que des tarifs plus abordables

A Médina Fass Mbao où tous les ménages enquêtés s'approvisionnent auprès du fontainier, l'attente est forte en terme de tarification plus basse. Aux 3 bornes-fontaines de Médina Fass Mbao s'ajoutent celles situées dans les quartiers limitrophes (quartier régulier de Fass Mbao notamment).

Pour tous, la quinzaine de puits du quartier offrant une eau gratis, constitue l'alternative essentielle à la borne-fontaine en l'absence de branchement privé.

Borne-fontaine ou branchement privé, ou le fontainier en situation de concurrence ?

A Médina Fass Mbao, l'attente est forte en matière de branchements privés, au terme du lotissement et si possible avec l'appui des pouvoirs publics pour le raccordement au réseau. Elle se manifeste par une insatisfaction notable face à l'absence d'extension et de raccordement au réseau. La majorité des ménages souhaite un branchement privé pour un allègement des travaux et un gain de temps et d'argent. Ceux qui s'y refusent mettent en avant le coût trop élevé du branchement privé ou leur statut de locataire. Mais la plupart des ménages de Médina Fass Mbao se plaignent des retards, de la situation bloquée et du coût élevé du raccordement (plus de 100 000 FCFA).

A Darou Khoudoss, la moitié des enquêtés ne sont pas branchés. Parmi eux, un tiers considère le coût trop élevé de raccordement au réseau, difficile à supporter et qui doit rester à la charge du propriétaire. Pour les deux tiers, l'absence de branchement privé renvoie au problème de facturation et/ou de modalités de paiement de l'eau.

Plus précisément, certains abonnés ont vu leur compteur fermé suite au non paiement de leur facture et d'autres manifestent clairement leur préférence pour un paiement journalier de leur consommation en eau. Le recours à la borne-fontaine plutôt qu'au branchement privé permet ainsi le fractionnement de la dépense en eau.

A Darou Khoudoss, tous les ménages disposant d'un branchement privé soulignent le problème des coupures fréquentes et du manque de pression ainsi que de la couleur de l'eau. Pour la moitié d'entre eux s'y ajoutent le coût élevé de l'eau et la difficulté à payer la facture.

Globalement, à Darou Khoudoss, la plupart des ménages a un point de vue négatif sur la politique des branchements privés : branchements privés trop chers « *factures salées !* », coupures intempestives et délais de paiement trop courts sont décriés. Il en est de même à Malika Keur Massar, parmi les propriétaires raccordés.

Le fontainier semble appelé à répondre encore à la demande de nombreux usagers.

Des charretiers disponibles pour un ravitaillement régulier à domicile

A Malika Keur Massar, plutôt que solliciter le raccordement au réseau et tant qu'ils n'auront pas rejoint leur maison, de nombreux propriétaires préfèrent s'en remettre aux charretiers, à cause des risques d'utilisation abusive par autrui d'un éventuel branchement individuel. Par leur disponibilité les charretiers de la zone répondent ainsi aux besoins en eau des ménages en cours d'installation.

Témoignage

Aliou Sy, propriétaire d'une maison en construction à Malika Keur Massar

« Depuis que je viens ici, ma seule source c'est le charretier du coin, Samb, venu me trouver le premier jour où je suis venu désherber ma parcelle. Moi je voulais un branchement individuel. Mais par la suite, j'ai appris qu'il y a un propriétaire de parcelle chez qui des gens s'approvisionnaient à son insu. Lorsqu'on lui a amené la facture, elle portait sur 706 m³ consommés. D'aucuns disent que ce sont les habitants du coin, d'autres que ce sont les chefs de chantier. Alors, je n'ai pas fait de demande de branchement.

Je n'ai aucun problème avec mon charretier. A chaque fois que j'ai besoin d'eau, il vient me ravitailler. Il me vendait le fût à 500 FCFA. C'est par la suite qu'il m'a fait une baisse de 100 FCFA. Maintenant je l'achète à 400 FCFA pièce. Depuis que j'ai commencé à acheter j'ai dépensé beaucoup d'argent. Et je pense que si c'était un branchement à la SONEES, je ne dépenserais pas beaucoup. Mais c'était pas sûr de faire un branchement à cause des vols. Et je trouve que c'est mieux ainsi.

Je travaille avec un charretier sérieux. S'il y a coupure, il fait tout pour m'approvisionner car il y va de son intérêt. Même le crédit que je prends, je le paye le lendemain. Les dettes sont sans intérêts.

S'il y avait ici des gardiens, les yeux fermés je vais me brancher à la SONEES. S'il y avait une borne-fontaine je n'hésiterais pas, j'achèterais. Mais je pense qu'avec la charrette c'est encore mieux car y'a pas de transport à payer et aussi tu es servi à domicile. Tandis que si c'était la borne-fontaine, c'est toi-même qui va te déplacer. ».

Des responsables de chantiers dépendants d'un approvisionnement régulier à domicile

Les responsables de chantier rencontrés interviennent sur Médina Fass Mbao (2 cas) et aux Parcelles Assainies-Malika Keur Massar (6 cas), quartiers où le secteur de la construction est en plein essor. Le problème de l'eau est crucial pour eux. D'où leur étroite dépendance à l'égard des charretiers porteurs d'eau, faute de branchements privés à Médina Fass Mbao et de bornes-fontaines à Malika Keur Massar où mêmes les branchements individuels sont encore rares.

Eau potable ou eau de puits, peu leur importe. Ce qui compte à leurs yeux est l'approvisionnement régulier en quantités suffisantes.

A Malika Keur Massar, 4 responsables de chantiers, s'approvisionnent à un branchement privé, celui du propriétaire du bâtiment en construction, ou encore celui d'un voisin non encore installé,

moyennant le paiement de la facture SDE. Exceptés pour 2 responsables de chantier utilisant exclusivement l'eau de leur branchement privé, tous les autres s'alimentent aux puits et seyaans, généralement par l'intermédiaire des charretiers ou vendeuses d'eau (un seul chef de chantier s'approvisionne au puits directement et gratuitement).

Le prix de l'eau varie de 300 à 350 FCFA le fût à Médina Fass Mbao et de 400 à 500 FCFA à Malika Keur Massar.

Mais quel que soit leur source d'approvisionnement, ils consomment environ 4 fûts par jour (3 à 5 fûts) soit 800 litres par jour ($19 \text{ m}^3/\text{mois}$ environ si on ramène la consommation journalière à 24 jours par mois) pour des chantiers de 2 mois en moyenne (d'une semaine à plus de 3 mois). Le coût de construction d'un bâtiment s'avère particulièrement élevé (près de 100 000 FCFA d'eau).

Gros consommateurs d'eau, les responsables de chantiers sont particulièrement sensibles à la qualité du service offert par les charretiers porteurs d'eau. Plus que tout, c'est leur disponibilité et la régularité de l'approvisionnement qui sont appréciées, compte tenu des obligations de résultats qu'ils ont vis à vis du propriétaire de la parcelle mise en valeur.

Tous admettent que l'eau est chère, mais n'en tiennent pas rigueur aux charretiers, les prix en vigueur dans leur zone étant connus et dépendants étroitement de l'éloignement des points d'eau. Ils apprécient d'autant la baisse de tarifs que certains charretiers peuvent proposer aux clients réguliers, mais également les modalités de règlement (avances / crédits sans intérêts).

Des blanchisseuses, en attente d'un approvisionnement rapide en eau de qualité

L'enquête a permis d'aborder 3 blanchisseuses de Darou Khoudoss et 4 de Médina Fass Mbao dont l'une est également revendeuse d'eau⁶¹. Ces jeunes femmes sont issues de minorités non musulmanes, originaires de Casamance ou de Guinée Bissau⁶².

Des opérateurs susceptibles d'apporter une eau de qualité

Grandes consommatrices d'eau, les blanchisseuses sont, de fait, nécessairement concernées par l'approvisionnement et la distribution d'eau. Et plus particulièrement d'eau potable. Car si beaucoup de ménages, réservent l'eau du réseau SDE à la satisfaction de leurs besoins en eau de boisson, préférant recourir au puits pour laver leur linge, toutes les blanchisseuses semblent plutôt utiliser l'eau potable dans leur activité professionnelle. D'où des attentes particulières vis à vis du fontainier voire du revendeur d'eau à domicile, si ce n'est vis à vis de la SDE directement.

Le recours aux porteurs d'eau ou aux bornes-fontaines/branchements privés n'est pas exclusif. Le puits présente l'avantage d'offrir une eau gratuite et surtout d'être une alternative aux coupures et pénuries d'eau chroniques au niveau du réseau SDE. Cependant, le gain de temps tout comme la qualité de l'eau pourraient expliquer cette préférence pour l'eau potable, même si baisse de pression, coupures fréquentes et parfois eau colorée, contribuent à l'appréciation négative du service.

A la recherche du maximum de gain de temps ...

A Médina Fass Mbao, à défaut de branchement privé, les blanchisseuses achètent l'eau à la borne-fontaine car « *l'eau du puits gâte les habits* » avance l'une d'elles. Le fontainier leur fournit en moyenne 4 à 5 bassines d'eau par jour (à 20 FCFA).

Les blanchisseuses de Darou Khoudoss bénéficient toutes d'un branchement privé. La plupart utilisent cette eau, moyennant la participation régulière au paiement de la facture (entre 3 et 9 000 FCFA / bimestre pour Anna Gomis par exemple) aux côtés de leur mari. Le cas de l'une d'elles, Antoinette Mendy, raccordée depuis 15 ans au réseau d'eau potable, mais utilisant les services de revendeurs d'eau pour le remplissage de ses bassines au puits (à 20 FCFA) ou à la borne-fontaine (à

⁶¹ Cas de Fatou Sané, blanchisseuse revendeuse d'eau à Médina Fass Mbao, présentée en point 3.4.

⁶² Parmi ces blanchisseuses, on dénombre une seule wolof, à Médina Fass Mbao. Les autres sont toutes originaires de la Casamance (2 diola et 1 mankagne à Médina Fass Mbao) ou de la Guinée Bissau (3 n'diogo à Darou Khoudoss). L'étude d'Elisabeth Dorier (1983) mentionnait déjà l'existence à Darou Khoudoss de ces femmes appelées « Ndiago », originaires du nord de la Guinée Bissau et non musulmanes, qui pratiquaient la revente d'eau parallèlement à la blanchisserie. Bien souvent mal intégrées voire méprisées au sein du quartier à l'époque, elles ne semblent plus aujourd'hui susciter pareille animosité, d'autant que la plupart ne s'approvisionnent plus à la borne-fontaine où l'attente trop longue exacerbat toujours les tensions entre femmes et plus particulièrement vis à vis de celles qui monopolisaient l'eau pour leur usage professionnel. Mais les blanchisseuses n'diogo rencontrées à Darou Khoudoss ne reconnaissent pas pratiquer la revente d'eau. Ces femmes ont toutes entre 21 et 30 ans sauf une de Médina Fass Mbao qui a moins de 20 ans et une autre de Darou Khoudoss, âgée de 31 ans.

25 FCFA) illustre une crainte répandue : cette dernière préfère « *ne pas utiliser l'eau de [son] branchement individuel pour ne pas être prise dans la contrainte de la facture* ». Dans tous les cas, leur consommation varie de 5 à plus de 10 bassines par jour.

Tout en reconnaissant que l'apport d'eau potable à proximité de chez soi est bien utile, toutes les blanchisseuses sollicitant les services d'un fontainier, mettent l'accent sur la nécessité d'augmenter le nombre de bornes-fontaines, et la pression aux robinets disponibles, pour réduire l'attente à la borne-fontaine. Au regard de ces revendications davantage d'ordre quantitatif, l'acquisition d'un branchement privé paraît être « *une bonne chose ; cela permet de faire une bonne gestion de l'eau, l'allégement des travaux. Je gagnerais du temps* » avance Henriette Diedhou de Médina Fass Mbao. Le problème des coupures fréquentes et du manque de pression qui touche également les branchements privés paraît plus facilement gérable à domicile (réserves d'eau possibles).

Le gain de temps est un des critères essentiels d'appréciation du service de l'eau qu'il soit assuré par la SDE via les branchements privés ou par des opérateurs privés, fontainiers ou revendeurs d'eau. Les blanchisseuses semblent ainsi préférer la borne-fontaine plutôt que le puits (pas de puisage), le branchement privé ou le revendeur d'eau à domicile plutôt que la borne-fontaine (pas de file d'attente et de transport de l'eau).

... mais à quel coût ?

Ce qui conditionne le choix final : la cherté de l'eau. C'est la principale limite au service de l'eau assuré tant par les opérateurs privés, fontainiers et revendeurs d'eau à domicile (tarifs trop élevés), que par la SDE directement (coût du raccordement et facture).

Ce sont les revendeurs d'eau qui suscitent le point de vue le plus mitigé compte tenu des tarifs prohibitifs qu'ils pratiquent mais du ravitaillement essentiel qu'ils assurent en cas de coupures d'eau.

La performance des opérateurs privés, fontainiers et revendeurs d'eau, et par ailleurs, de la SDE, est ainsi appréciée, en fonction des revenus des blanchisseuses, sur la base de ces deux critères : gain de temps et coût de l'eau qui jouent sur la rentabilité de l'activité professionnelle de ces dernières⁶³.

Maraîchers et opérateurs privés, des attentes particulières ?

La politique de tarifs préférentiels menée jusqu'à présent en faveur des maraîchers a contribué au développement du maraîchage et au raccordement de nombreux maraîchers au réseau. De ce fait, devenus gros consommateurs d'eau potable, les maraîchers méritaient d'être abordés dans le cadre de cette étude.

Mais aujourd'hui, les tarifs dissuasifs mis en vigueur à leur encontre pour limiter leur consommation compte tenu des difficultés d'approvisionnement de la région du Cap Vert et de la nécessité de gérer au mieux ses ressources en eau, devraient amener ces derniers à préférer les sources d'approvisionnement traditionnelles.

Les 3 maraîchers rencontrés interviennent dans la zone des Niayes (2 à Darou Khoudoss et 1 à Malika Keur Massar). Le maraîchage y constitue une activité économique importante, source de revenus pour de nombreuses familles. Mais les maraîchers rencontrés n'ont ni branchements individuels ni bornes-fontaines, et recourent aux puisards pour s'alimenter en eau. La nappe se situe à 2 mètres du sol tout au plus et le creusage d'un seyaan coûte de 2000 à 2500 FCFA.

D'où l'absence d'appréciation particulière à l'égard des opérateurs privés de la vente d'eau. Seule remarque : « *Des vendeurs d'eau viennent ici sans problème pour s'approvisionner* ». La relation est inversée : c'est le revendeur d'eau qui est client du maraîcher tout comme il peut l'être du fontainier. Des accords existent parfois entre eux pour accéder au puits ou seyaan (forfait de 200 FCFA/jour par exemple).

En fait, pour mener à bien leur activité de maraîchage, nul besoin d'eau potable, tout au moins dans la zone enquêtée. Dans les Niayes, puits et puisards présentent bien des avantages : proximité,

⁶³ Ce métier offre des revenus variables, en rapport avec le nombre de clients que chacune est en mesure de servir. Fonction de la quantité de linge, leurs prix varient entre 1000 et 2000 FCFA/linge à Médina Fass Mbao où la consommation de Fatou Sané par exemple, se mesure ainsi : « *Si c'est un grand linge, c'est 8 bassines, si c'est un petit linge, c'est 6 bassines* ». A Darou Khoudoss, les prix varient de 750 à 1500 FCFA/linge. C'est à la veille des fêtes, où les clients sont nombreux, que leur consommation est la plus forte ; mais en moyenne, elles servent 6 abonnés par semaine. Et « *dans le prix au client, il y a la part de l'eau, 50 FCFA* » reconnaît l'une d'elles. Certaines à Darou Khoudoss, réunies pour plus d'efficacité, peuvent atteindre 30 à 40 000 FCFA de revenu mensuel moyen. Mais de manière générale, la blanchisserie n'est pas une activité des plus lucratives. Les revenus sont essentiellement utilisés pour le budget familial, dépenses alimentaires et vestimentaires, sans réelle possibilité d'épargne. D'où l'intérêt de combiner cette activité à celle de la vente d'eau.

régularité, gratuité de l'eau ... Aucun opérateur privé ne saurait offrir service de telle qualité. Seul intérêt du réseau et qui amène certains maraîchers à s'approvisionner de manière illicite par des branchements sauvages ou la dégradation des tuyaux accessibles : l'effort moindre pour s'approvisionner en grandes quantités.

« Si nous avons un branchement SONEES, ce serait bien, mais à condition que cela ne soit pas au même prix que les ménages » demande Madické Bare, maraîcher à Darou Khoudoss.

« Avoir un branchement privé, c'est cher. On n'a pas de moyens. Pour les maraîchers, il faudrait augmenter les puits car c'est gratis » propose Samba Fall, maraîcher à Malika Keur Massar.

Le témoignage d'Ousmane Camara qui cultive toute l'année salades, choux, oignons et tomates sur sa parcelle de 0,3 ha héritée de son grand-père, rend compte du niveau important de consommation d'eau d'un petit maraîcher et de ses préoccupations en matière d'approvisionnement aujourd'hui.

Témoignage

Ousmane Camara, 31 ans, maraîcher à Darou Khoudoss

« Nous avons de l'eau à 2 mètres de profondeur. Nous puisons l'eau avec les arrosoirs traditionnels. Et chaque matin, avec 2 arrosoirs, je fais des va-et-vient pendant 2 heures. Actuellement je n'ai que 150 plants. Pour chacun, il faut 4 à 6 arrosoirs par jour. Le seul seyaan qu'il y a ici est pour les 3 champs qui l'entourent. Il a été creusé par mon grand-père. Aujourd'hui, avec l'augmentation du prix du ciment et du fer, c'est difficile de faire un puits. Si le trou du seyaan est épuisé, nous payons un puisatier 2000 FCFA pour le creusage. Et aussitôt après, l'eau est au ras du bord. Et quelques fois même, cela déborde. Donc personne ici n'achète de l'eau.

Nous n'avons pas besoin de branchement de la SONEES car nous avons une eau très douce à portée de mains et gratis. Ce que nous souhaitons, c'est avoir une pompe manuelle ou une motopompe pour nous éviter de faire des va-et-vient chaque jour, car plus tard, dans l'avenir, tu risques de vieillir avant l'âge. Il faut moderniser. »

4.3. Atouts et contraintes des opérateurs privés

Des opérateurs privés qui s'adaptent au mieux à la demande en eau des usagers

Des opérateurs privés d'une grande accessibilité ...

Défaillances de son réseau, manque de communication avec ses usagers, lenteur du traitement des demandes de raccordements, coût de ses prestations, manque d'investissements, etc. contribuent à alimenter le ressentiment à l'encontre de la SDE, officiellement chargée de la distribution d'eau. Cette image négative de la SDE tient notamment à la distance vis à vis des usagers.

A l'inverse, tous les opérateurs privés rencontrés, fontainiers, charretiers et revendeuses d'eau, semblent bien acceptés par leurs clients. Résidents dans le quartier d'exercice de leur activité, ils participent à des réseaux relationnels utiles à leur positionnement sur le marché de l'eau pour s'informer, se faire connaître et ... reconnaître. Dans la mesure où ils sont connus et bien intégrés dans leur quartier, il est facile de les interpeller, de les solliciter ... sur leur lieu de travail (borne-fontaine pour le fontainier, borne-fontaine ou puits pour la revendeuse d'eau, lieu de stationnement pour le charretier, ...) voire à leur domicile.

La relation de confiance est primordiale. Le terme est revenu plusieurs fois dans les propos de ces opérateurs privés et de leurs clients : confiance du fontainier vis à vis de celle à qui il fait crédit, confiance du charretier vis à vis du propriétaire qui lui a passé commande d'eau mais paiera la semaine suivante, et inversement, confiance du responsable de chantier quant à la régularité du ravitaillement en eau et le sérieux du charretier concerné, confiance des femmes vis à vis du fontainier pour régler les tensions dans la file d'attente à la borne-fontaine, etc. C'est cette relation de confiance qui fait défaut à la SDE.

... dont la disponibilité et la mobilité sont des atouts majeurs ...

Exceptés les fontainiers fixés à leur borne-fontaine, nombre de charretiers et revendeuses d'eau témoignent d'une grande mobilité, que ce soit pour démarcher des clients ou pour les servir par la suite. Et tout particulièrement ceux qui suivent les chantiers de construction, intervenant de préférence le matin et en saison sèche lorsque la demande en eau des chefs maçons ou autres, est forte.

Cette mobilité des charretiers et revendeuses d'eau contribue à un approvisionnement régulier des usagers : ils vont ainsi chercher de l'eau dans les zones bien approvisionnées, lorsque le quartier connaît des pénuries d'eau tant à la borne-fontaine qu'aux branchements privés.

L'apport à domicile répond au souci premier de la plupart des usagers : le gain de temps, que ce soit pour les travaux domestiques ou bien pour leur activité professionnelle.

A cette mobilité s'ajoute par ailleurs, pour les charretiers, une certaine polyvalence : ces derniers assurent ainsi le transport d'autres éléments utiles à leur clientèle (matériaux de construction en particulier). Les revendeuses d'eau par contre ne semblent pas pratiquer le portage et la vente d'autres produits.

tout comme leur mode de facturation de l'eau

Autre souci majeur des usagers auquel tous les opérateurs privés ont su répondre : des modalités de paiement de l'eau adaptées aux capacités financières des consommateurs.

A Darou Khoudoss en particulier où les habitants ont bénéficié de la politique des branchements sociaux, plusieurs usagers n'ont pas recours au branchement privé à cause du problème de facturation et/ou des modalités de paiement de l'eau. Certains abonnés ont vu leur abonnement résilié suite au non paiement de leur facture bimestrielle. La plupart des usagers ont une nette préférence pour le paiement journalier de leur consommation en eau auprès des opérateurs privés que sont fontainier et revendeur d'eau. **Quitte à payer l'eau plus chère, l'important est l'échelonnement de la dépense et la possibilité de mieux contrôler sa propre consommation.**

Par ailleurs, à ce système de paiement fractionné (au seau, à la bassine, au fût, etc.) peut s'ajouter un système de crédit à très court terme et sans intérêt adapté aux nombreux usagers à revenus faibles et irréguliers. Les délais de paiement sont toujours plus souples qu'avec la SDE.

... mais un avenir incertain pour la vente d'eau au détail ?

Des prestations qui restent chères

A la borne-fontaine, plus que le fontainier c'est la SDE qui est accusée de pratiquer des tarifs prohibitifs. Mais le résultat est une baisse de la consommation en eau potable des usagers qui recourent également aux puits.

Au niveau des porteurs d'eau, l'appréciation est plus mitigée. Les usagers dénoncent les intérêts que tirent les opérateurs privés de la revente d'eau à domicile, tout en reconnaissant leur utilité en cas de coupures d'eau et en l'absence de sources alternatives.

D'où cette attente très forte en matière de branchements privés pour ceux qui ne sont pas encore raccordés, mais restent persuadés du coût moindre de l'eau au branchement individuel.

Des emplois sans reconnaissance officielle ...

La SDE est seule habilitée à faire de la vente d'eau potable, et le fontainier seul autorisé à en faire la vente au détail. D'où le caractère illicite de l'activité de ces charretiers et revendeuses d'eau (sans parler des revendeurs d'eau à domicile).

L'absence de reconnaissance officielle contribue à la précarité de ces emplois : le charretier ou la revendeuse d'eau n'a aucun recours possible contre le mauvais payeur, il peut éventuellement être soumis à des pressions locales ... mais inversement, cette situation favorise les abus de la part des dits-opérateurs (en matière de tarifs par exemple) puisque qu'aucun cadre formel ne régleme leur activité.

...dépendants de l'extension du réseau SDE

L'intervention de ces opérateurs privés en aval du réseau SDE, en marge de cette société d'exploitation de l'eau en milieu urbain, conduit à leur **étroite dépendance vis à vis de la politique officielle de l'hydraulique urbaine, et notamment de la politique de branchements sociaux.**

Pour tous les usagers, les porteurs revendeurs d'eau sont appelés à disparaître et plus particulièrement avec l'extension du réseau SDE. Cependant, ils leur restent encore de quoi faire bien des affaires compte tenu du coût élevé du raccordement et du temps nécessaire à cette extension sur les quartiers périurbains.

En témoignent leurs principaux clients, ménages et responsables de chantiers :

A Médina Fass Mbaou « *tant qu'il n'y aura pas de branchement privé, ils auront la partie belle !* » clame Fatou Ndiaye dont le ménage consomme moins de 5 bassines par jour ; « *la précarité des branchements privés fera toujours leur affaire* » confirme Sidy Sané dont le ménage consomme 10 bassines par jour en moyenne.

A Darou Khoudoss, « *ils nous ravitaillent en cas de coupures* » reconnaît Antoinette Mendy qui dispose d'un branchement privé.

A Malika Keur Massar « *le retard de la canalisation fait et fera encore longtemps leur affaire* » pense Moustapha Ndiaye, chef maçon ; « *Si tout le monde a un branchement, ces métiers disparaîtront. Mais avec la cherté des branchements, cela continuera* » admet Oumar Sarr, chef de chantier ; pour Bassirou Tall, également chef de chantier « *le métier va disparaître car les lieux où sont les puits appartiennent à des particuliers (parcelles à Malika)* » ; Pape Aly Sarr avance plutôt qu'« *ils n'ont aucun avenir, mais ils peuvent toujours se reconverter dans le transport des matériaux de construction si le branchement SONEES s'intensifie* ».

Aucun avenir ??? Et pourtant le besoin de tels opérateurs privés existe bel et bien, tout au moins en zone périurbaine et pour quelques années encore. Dans cette optique, comment assurer un service en eau adapté aux attentes des populations des zones périurbaines ?

4.4. Un niveau de service variable d'un quartier à l'autre

La mise en relation de quartiers plus ou moins récents tels Médina Fass Mbao (10-15 ans) et Malika Keur Massar (moins de 10 ans) avec un quartier plus ancien tel Darou Khoudoss (plus de 30 ans), permet d'évaluer l'évolution et le poids des métiers d'eau en fonction du degré d'urbanisation.

L'échantillon est, certes, limité, mais les tendances qui se dégagent des résultats d'enquête semblent suffisamment marquées pour être notifiées.

Femmes et abonnés revendeurs d'eau à domicile, un service qui reste marginal quel que soit le quartier

La vente d'eau itinérante telle que pratiquée par les femmes porteuses d'eau est plus particulièrement développée dans les quartiers peu desservis. Mais le service proposé alors n'est pas nécessaire l'accès à l'eau potable. Dans ces quartiers où le secteur de la construction est en plein essor, le service proposé est avant tout de proposer l'approvisionnement en eau du puits pour les chantiers. Dans les quartiers plus anciens, ce type de service est davantage orienté vers l'approvisionnement en eau potable (locataires, blanchisseuses, etc.).

La demande que s'efforce de satisfaire l'abonné revendeur d'eau à domicile tient le plus souvent à l'absence ou au nombre insuffisant de bornes-fontaines. Dans les quartiers récents, il est surtout perceptible dans les quartiers lotis, puisqu'ailleurs les branchements privés font encore défaut le plus souvent. Le service est également marginal dans les quartiers anciens bien équipés. Excepté le cas particulier de vente d'eau par un propriétaire à ses locataires, la vente de voisinage reste un service peu apprécié dans la mesure où il va à l'encontre de la solidarité censée prévaloir entre voisins d'un même quartier.

Fontainier, un rôle qui évolue en fonction du degré d'équipement des quartiers

Un rôle essentiel pour tous dans les quartiers les plus récents où le réseau est peu dense ...

En matière d'accès à l'eau potable, la borne-fontaine constitue un niveau de service minimal. C'est bien souvent le premier investissement réalisé dans les quartiers périurbains, si on excepte les quartiers lotis où les réalisations portent plutôt sur les branchements individuels. De manière générale, l'extension d'un réseau en direction des zones périphériques ou simplement irrégulières de la ville vise en premier lieu la mise en place de bornes-fontaines.

C'est le cas de Médina Fass Mbao : au fur et à mesure que le quartier tend à se structurer, et la population à s'organiser, le réseau de 3 bornes-fontaines va s'élargir. Le GIE de quartier cherche à dégager des bénéfices de la gestion de ses équipements afin d'en installer de nouveaux dans les parties du quartier encore trop mal desservies. Viendront ensuite les branchements individuels.

Mais dans l'immédiat, en l'absence de branchements privés et vu le sous-équipement du quartier, le fontainier assure à l'ensemble de la population, sans distinction de niveau de vie, de statut, d'origine, etc., un service essentiel : l'accès à une eau de qualité (alternative aux puits seules sources disponibles avant les bornes-fontaines).

Le marché de l'eau est loin d'être saturé, conférant à cet opérateur privé un rôle clé, et une source de revenu non négligeable. Son chiffre d'affaires est à son maximum compte tenu de l'absence de concurrence (peu de fontainiers, pas de branchements privés) si ce n'est celle du puits (et de son eau gratis), et de la forte demande liée à l'importance démographique caractéristique de ces quartiers récents en plein essor.

... mais seulement pour les plus démunis dans les quartiers anciens où le marché de l'eau saturé

Après les bornes-fontaines s'imposent les branchements privés. La politique de bornes-fontaines puis celle des branchements sociaux en particulier influent sur le niveau d'activité du fontainier. En concurrence avec d'autres fontainiers, il se retrouve rapidement déstabiliser par le branchement individuel. Le marché de l'eau tend à être saturé dans les quartiers anciens tel Darou Khoudoss où l'activité devient moins rentable.

Mais à un certain niveau d'équipement du quartier, le marché de l'eau se stabilise. La demande à la borne-fontaine n'est plus aussi forte. Elle devient alors plus spécifique. Le fontainier assure dorénavant un service aux locataires non raccordés, aux plus démunis, usagers ne pouvant faire face au coût élevé d'un raccordement et/ou ne pouvant assurer le paiement régulier de factures bimestrielles. A l'accès direct à l'eau potable chez soi, ils préfèrent la maîtrise de leur consommation grâce au paiement journalier de leur dépense en eau à la borne-fontaine.

Le fontainier demeure ainsi « un prestataire de service à caractère social » comme se définissaient deux d'entre eux à Darou Khoudoss.

Prépondérance des charretiers porteurs d'eau dans les quartiers d'urbanisation récente

Un service en eau pour la construction dans les quartiers récents principalement ...

Très « discrets » dans les quartiers anciens déjà mis en valeur et équipé comme Darou Khoudoss, les charretiers porteurs d'eau sont pour l'essentiel concentrés dans les quartiers récents où le secteur de la construction est en plein essor.

Ils sont en grand nombre dans les quartiers « à bâtir » encore bien souvent peu peuplés tels que Malika Keur Massar, car pas encore mis en valeur. Quel que soit le caractère loti ou irrégulier du quartier, ils approvisionnent principalement les chantiers et quelques particuliers, en grande quantité (eau de puits ou eau potable, c'est selon la demande ou le type de source disponible).

... et appelé à se déplacer au fur et à mesure de l'extension du réseau dans les nouvelles limites de la zone périurbaine

La présence de charretiers porteur d'eau de plus de 15 ans de métier à Médina Fass Mbao rend compte de leur prépondérance dans les quartiers plus ou moins récents. Même si leur nombre tend à se réduire au fur et à mesure que ces quartiers périurbains se développent en dur, le besoin demeure. Cela tient sans doute au caractère polyvalent de ces opérateurs privés. Et c'est là une des particularités du service proposé.

Mais a priori, le service proposé répond avant tout aux attentes des zones périphériques. D'où l'inévitable déplacement de ce type d'opérateur privé vers les limites extrêmes de la ville (le centre leur étant d'ailleurs interdit d'accès, théoriquement).

Cependant, tant que les problèmes chroniques d'alimentation en eau de Dakar ne seront pas résorbés, ces charretiers continueront à assurer l'approvisionnement des quartiers en butte à des pénuries d'eau. Le problème est en général plus facilement gérable pour les personnes bénéficiant de l'accès direct à l'eau (possibilité de faire des réserves à partir de son branchement privé). D'où un service d'approvisionnement en eau essentiellement assuré dans les zones équipées de bornes-fontaines, c'est-à-dire, là encore les zones périphériques.

5. Promotion des opérateurs privés

5.1. La reconnaissance des opérateurs privés et leur intégration au service officiel

Vers une reconnaissance des opérateurs privés du secteur informel ?

Prise en compte de la revente de voisinage, déclarée illicite jusqu'à présent

La revente d'eau par les abonnés SDE est une activité considérée comme illicite par la SDE ; mais aucune réelle mesure n'est prise à leur encontre.

Deux cas particuliers de revente d'eau à partir d'un branchement privé rendent compte de l'intérêt de telles pratiques :

De nombreux usagers locataires sont dans l'attente de branchements privés, ou tout au moins à proximité, mais ne sont pas en mesure de réaliser un tel investissement. Par ailleurs, leur propriétaire reste réticent à l'acquisition de cet équipement à cause de la difficulté à le gérer par la suite (calcul des consommations de chaque locataire, mobilité de ces locataires, contestations et impayés, etc.). À défaut d'un branchement pour tous, et plutôt que priver d'accès direct à l'eau potable l'ensemble des ménages locataires d'une concession, la tolérance vis à vis de la revente à domicile paraît de mise (cas de Darou Khoudoss).

De même, la revente d'eau à partir d'un branchement privé dans des quartiers où les bornes-fontaines sont en nombre insuffisant voire inexistantes, pourrait également être reconsidérée non plus sous l'angle répréhensible mais plutôt celui de la tolérance, dans la mesure où elle répond à des attentes notables des populations de ces quartiers sous-équipés (cas de Malika Keur Massar).

Réglementer, taxer ou interdire ne paraît pas judicieux dans la mesure où une telle pratique disparaîtra d'elle-même avec la densification du réseau d'eau. Par ailleurs, le tarif plein pratiqué par la SDE au-delà de 20 m³ /bimestre est suffisamment dissuasif pour que la revente à domicile ne fasse pas concurrence aux bornes-fontaines. Dans l'immédiat, elle joue un rôle social que l'on ne doit pas empêcher.

Dans les faits, la SDE semble préférer ignorer ces pratiques dès l'instant où les abonnés en question honorent leurs factures. Les releveurs de compteurs ne manquent pas de constater les niveaux de consommation particulièrement élevés de certaines concessions pas nécessairement très grandes. Mais dans la mesure où l'eau est payée ... Fermer un branchement pour cause de vente d'eau illicite n'est pas la préoccupation de la SDE. Par contre, le non recouvrement de la facture pose problème ...

Une tolérance vis à vis des femmes vendeuses d'eau

La revente d'eau dans les quartiers par les femmes est une vieille tradition urbaine qui concerne généralement des couches de minorités ethniques de condition économique défavorisée. Le fait que ce soit surtout des femmes de ces communautés, montre le rôle de premier plan, de chef de ménage, que la femme est obligée de jouer dans les conditions d'aggravation de la précarité des revenus, du chômage des hommes et des jeunes. Les revenus, du reste faibles, qu'elles tirent de cette activité, servent en général à soutenir la famille.

Compte tenu de l'impact social d'une telle activité, tant au niveau des vendeuses elles-mêmes (soutien de famille) que parfois des clients qu'elles approvisionnent (souvent des locataires non raccordés), il paraît difficile de poursuivre ces femmes ou de réglementer d'une quelconque façon cette forme traditionnelle de vente d'eau itinérante.

D'autant que toutes les femmes sont potentiellement des vendeuses d'eau. Un chantier exceptionnel, une fête dans le quartier, ... les occasions ne manquent pas. La demande s'adresse en premier lieu aux femmes qui traditionnellement assurent le portage de l'eau. L'activité reste marginale mais persiste compte tenu de son impact économique et social, et ... de son ancrage culturel.

Des facilités pour les charretiers revendeurs d'eau

Si la vente d'eau à leur niveau relève du secteur informel, son transport est plus ou moins reconnu. Les charretiers porteurs d'eau s'acquittent en effet auprès de la commune d'une taxe mensuelle de 1250 FCFA, relative à leur activité « hippomobile » qui ne concerne pas exclusivement le transport d'eau, mais aussi celui de personnes, de matériaux de construction, de produits maraîchers ou manufacturés, etc..

Généralement les charretiers tendent à se spécialiser dans les quartiers plus anciens où existent de grands réseaux de circulation. Dans les quartiers périurbains, les charretiers conservent un caractère polyvalent particulièrement marqué compte tenu de l'enclavement de leur zone d'activité. D'où une difficile spécialisation dans le transport de l'eau par exemple, ce qui aurait pu faciliter la formalisation de l'activité.

Mais une habilitation au transport de l'eau potable pourrait cependant être accordée sous certaines conditions (notamment en terme de normes d'hygiène). Toutefois les charretiers transportent rarement une eau destinée à un usage alimentaire, et une quelconque licence officielle, à défaut de pouvoir s'accompagner d'un réel contrôle de qualité, risque d'être inutile et source de problèmes.

Des contrats et des tarifs adaptés à la demande « sociale » couverte par les fontainiers et les porteurs d'eau

Un meilleur accompagnement des fontainiers

Pour reprendre les propos de Pape Seck, fontainier à Darou Khoudoss, « *c'est faire œuvre sociale que d'être fontainier* ». Sans parler d'altruisme, l'activité demeurant rentable, il importe de prendre en considération ce fait : les fontainiers sont « *des abonnés prestataires de service à caractère social* » selon Cheikh Sall également de Darou Khoudoss.

D'où l'intérêt à accompagner au mieux ces opérateurs privés de manière à ce que leurs difficultés de gestion ne conduisent pas à la fermeture de leur borne-fontaine. Une telle décision a toujours un impact social non négligeable, tant au niveau de l'abonné lui-même que de ses usagers.

Mais aucun contrat écrit ne définit clairement le cahier des charges du fontainier ; seul lien contractuel avec la SDE : l'abonnement. Celui-ci ne précise en rien les conditions de vente à la borne-fontaine ou les dispositions particulières prises en direction des fontainiers (mode de facturation spécifique par exemple).

Or, la plupart des fontainiers pratiquent des tarifs plus élevés que ceux préconisés par la SDE. Jusqu'à présent celle-ci tolérait ces pratiques dans la mesure où aucune réclamation ne lui parvenait. Mais depuis août 97, elle propose l'application d'un nouveau tarif : 15 FCFA la bassine de 40 litres. Indépendamment du fait qu'aucune jeune femme n'est en mesure de porter une bassine de 40 litres, il paraît difficile pour le fontainier de fixer pour chaque récipient qui se présente à sa borne, un prix conforme au tarif officiel. La diversité des récipients et l'impossibilité parfois de décomposer le prix de l'eau (l'unité monétaire étant en base 5) amènent bien des fontainiers à opter pour un prix élevé qui limite les risques de pertes.

Réduire le prix de vente au m³ et prendre des mesures répressives en cas de non respect de directives difficilement applicables, au risque de devoir fermer la borne-fontaine si le fontainier ne peut s'acquitter de son amende, ne paraît pas pertinent.

Une réponse possible aux tarifs parfois abusifs pratiqués par certains fontainiers, serait dans la concurrence : il faut multiplier les bornes-fontaines partout où la demande reste très forte (borne-fontaine sollicitée à plus de 10 m³/jour par exemple).

De même, la population du quartier et ses représentants sont susceptibles de jouer un rôle de régulateur sur le marché local de l'eau si la cohésion sociale, et la pression qui peut en découler, est suffisamment grande. L'exemple du GIE de Médina Fass Mbaou est un cas un peu particulier qui va même au-delà puisque cette entité contractualise avec les fontainiers du quartier⁶⁴.

⁶⁴ Voir annexe A 5 : Exemples de contrats avec fontainier. Celui de Médina Fass Mbaou établi entre le GIE et le gardien de chaque borne-fontaine, a été rédigé par les intéressés eux-mêmes. Celui du projet Eau populaire de ENDA beaucoup plus précis et complet est cependant établi entre le fontainier et ... le projet, et non une entité représentative du quartier ou la SDE elle-même par exemple. Il paraît intéressant d'en reprendre les éléments essentiels et d'étudier avec la SDE le type de contrat qu'elle pourrait lancer auprès de ces opérateurs privés.

Cependant, un contrat entre SDE et fontainier doit être établi et permettre peut-être à la SDE de s'impliquer davantage dans le choix des fontainiers, même si le quartier est le mieux placé pour cela. Jusqu'à présent, la SDE ne peut qu'évoquer les qualités requises (grande ouverture, de commerce agréable, disponibilité, honnêteté, implantation durable...) sans pouvoir véritablement les faire passer. D'où parfois l'accaparement de ces postes de fontainiers par des notables peu disponibles mais entourés de parents susceptibles d'assurer la permanence. Difficile dans ce cas de suivre de tels opérateurs privés.

Car un appui-conseil en gestion à ces opérateurs privés pas toujours conscients du coût de l'eau et de la nécessité d'une gestion rigoureuse de leur équipement, pourrait avoir un impact notoire. Le taux de perte au niveau de bien des bornes-fontaines reste encore trop important pour que les fontainiers acceptent aisément de baisser leur prix de vente, quel que soit le discours officiel. La pratique de tarifs élevés permet de compenser ses pertes. Un suivi adéquat devrait lui permettre de réduire ses pertes, et de supporter ainsi l'application d'un prix de vente moins avantageux pour lui.

Au niveau de chaque agence SDE, un « Monsieur Borne-Fontaine », pourrait avoir en charge le suivi des fontainiers, et plus particulièrement leur information (la date du relevé des compteurs, la lecture d'une facture ...), formation (la gestion et la maintenance de la borne-fontaine ...), appui-conseil (la gestion de la clientèle ...). Un guichet spécial avec un personnel formé à cet effet serait ainsi mis à leur disposition (procédures de paiement facilitées...).

Une politique préférentielle pour les charretiers porteurs d'eau

La SDE propose aujourd'hui des branchements spécifiques aux chantiers de construction, avec des tarifs particulièrement dissuasifs : leur gros débit pour un usage non domestique impose le versement d'une grosse caution, quitte à passer ensuite en branchement individuel au tarif normal. Si ce type de tarification ne pose pas de problème aux SICAP, SNHLM⁶⁵ et autres structures présentes sur le marché de l'immobilier, il ne paraît guère pertinent pour des particuliers qui construisent leur maison, et plus particulièrement dans les zones périurbaines où le niveau de revenu est généralement faible.

D'où l'intérêt peut-être à proposer aux charretiers porteurs d'eau un tarif unique comme celui consenti aux fontainiers, de manière à encourager le développement de leur activité et par là même, l'aménagement de ces zones périurbaines. Les particuliers libérés des frais de construction avec l'achèvement de leur maison, réunissent plus facilement la somme nécessaire à un branchement.

Certes, cela ressemblerait beaucoup à la politique mise en œuvre en faveur des maraîchers et aujourd'hui décriée compte tenu de la surconsommation et du gaspillage que cela a pu engendrer. Mais tout dépend à quelle échelle et dans quelles proportions est mis en place ce système de gros débit adapté aux charrettes. L'exemple nous est fourni par les potences mise à disposition de camions-citernes (à Thiaroye-Pikine notamment) avec un approvisionnement à partir de tickets d'avance sur consommation de 10 m³ achetés pour la vente de 2 à 3 m³ à chaque passage.

L'ouverture de points de distribution adaptés aux charrettes (avec par exemple une potence semblable à celles installées auprès de certains forages ruraux) contribuerait à un approvisionnement optimal. Plutôt qu'une borne-fontaine, une potence avec prise d'eau à gros débit pourrait être installée en certains points stratégiques des zones périurbaines en pleine extension. Cette mesure présente un intérêt tant pour les charretiers (moins de pertes de temps) que pour la SDE (plus gros chiffre de vente).

Reste aux charretiers à s'organiser et exprimer à la SDE le besoin d'un tel type de prise. Est-ce là encore le quartier qui choisirait le gérant de la potence ou bien les intéressés eux-mêmes ? Qui assurerait l'investissement de départ ? Dans le cadre de son programme bornes-fontaines, la SONES pourrait expérimenter un nouveau type d'équipement - la potence - en complément à la borne-fontaine.

⁶⁵ SNHLM : Société Nationale des Habitations à Loyers Modérés

5.2. Vers l'amélioration des relations avec ces opérateurs privés

Davantage de communication

Vers une formation des agents SDE

Le système de relevé des compteurs, de facturation et de paiement de la SDE est mis en cause par la plupart des fontainiers rencontrés. Factures jugées abusives, pannes de compteurs, relevés irréguliers, beaucoup de choses sont sujettes à contestation. Plus que tout, c'est le manque d'information et de communication entre opérateurs privés et personnel SDE qui alimente cette contestation.

La SDE, et plus particulièrement sa Direction des Ressources Humaines en rapport avec la Direction Qualité (qui travaille tant sur la qualité de service du personnel que sur celle de l'eau) a fait le choix de mettre l'accent sur la formation de son personnel en interne, du réceptionniste au releveur de compteur, etc.

Des mesures sont prises en vue d'informer les abonnés (dont les fontainiers) du passage du releveur de compteur : un planning serait ainsi remis aux abonnés tous les 2 mois, à date fixe, de manière à encourager la présence des intéressés lors du relevé.

Mais des agents spécialisés dans le suivi des fontainiers pourraient plus particulièrement assurer l'information spécifique des fontainiers (tarifs d'achat et de vente, facturation, modalités de paiement particulières, etc.) et ainsi améliorer les relations entre SDE et opérateurs privés contractuels.

Vers une plus grande décentralisation des services

La Direction du Traitement de l'Information (DTI) de la SDE tend à diffuser au niveau de toutes ses agences, en liaison avec la direction Qualité (DQ), un module informatique pour une gestion plus rapide des demandes de raccordement ou d'extension, et des fuites et autres avaries signalées. L'objectif est celui d'un meilleur service aux abonnés (branchements privés et bornes-fontaines), au plus près, de manière à restaurer le lien avec la clientèle en général.

Mais fontainiers en premier lieu, voire charretiers porteurs d'eau si ceux-ci sont intégrés au système plus formel du service de l'eau et bénéficient de points d'eau adaptés, devraient en profiter pour ce qui est du signalement des problèmes en amont de leur point de distribution.

Et cela surtout si de nouveaux centres de paiement s'ouvrent dans les zones excentrées comme Malika Keur Massar pour assurer un service de proximité et faciliter les échanges.

Vers la reconnaissance de nouveaux interlocuteurs dans les quartiers périurbains

Dans un souci de communication la plus large possible, la SDE a entrepris d'établir des contacts avec des représentants de ses usagers. Tous les directeurs d'agence ont ainsi rencontré les associations de consommateurs qui tendent à se former dans chaque secteur⁶⁶.

Les opérateurs privés pourraient également avoir leur relais, issu du quartier et interlocuteur privilégié de la SDE. Il ferait l'interface entre eux (fontainiers et charretiers ?) et la SDE.

L'exemple du GIE de Médina Fass Mbao

A Médina Fass Mbao, la gestion des bornes-fontaines revient à un acteur particulier, le GIE de quartier, mis en place en mai 1994 dans le cadre de la politique de régularisation foncière et de restructuration de l'habitat spontané menée par le Ministère de l'Urbanisme et de l'Habitat⁶⁷.

Ce GIE des ayants-droits du quartier, réunit des représentants des propriétaires de parcelles⁶⁸. Il est l'interlocuteur entre Direction de l'Urbanisme et de l'Architecture (DUA) et population.

⁶⁶ Ils disposent d'une sorte d'annuaire de personnes à contacter, relais en direction des usagers.

⁶⁷ Projet de restructuration et de régularisation foncière à Médina Fass Mbao, mis en œuvre par l'AFVP depuis 1993, mais basée sur la méthodologie élaborée dans le cadre du projet Dalifort mis en œuvre à Pikine par la DUA avec la Coopération technique allemande (GTZ) à partir de 1987. Cette méthodologie se caractérise notamment par la mise en place d'un GIE de quartier.

Son rôle est de permettre aux populations de choisir (en tenant compte des contraintes d'urbanisme et de coûts) les aménagements du quartier (voies latérite, pavée et goudronnée, réseaux d'eau, d'électricité et d'assainissement, etc.) et ainsi définir le prix du terrain au m² et donc le niveau de participation financière des populations.

De manière à favoriser sa reconnaissance auprès des bénéficiaires de parcelles et des structures traditionnelles (délégués de quartier, imam, etc.), le GIE a contribué à un premier aménagement concret du quartier avec l'installation de 3 bornes-fontaines fin 1994⁶⁹, l'accès à l'eau potable étant la principale demande exprimée par les habitants. Si une subvention extérieure a permis l'extension du réseau, c'est la contribution financière des propriétaires de parcelles, mobilisée par le GIE, qui a permis la construction des bornes-fontaines et le financement du raccordement.

Indépendamment du rôle que le GIE est appelé à jouer au niveau d'autres équipements du quartier⁷⁰, il importe de souligner l'intérêt du système mis en place pour garantir un approvisionnement continu en eau et un revenu régulier aux fontainiers salariés. La maintenance est assurée grâce au fonds de roulement du GIE, qui paie les factures SDE avec les versements des 3 fontainiers abonnés. Ces derniers n'ont pas à se déplacer à l'agence. S'ils ont des difficultés à gérer leur borne, le GIE peut leur apporter un appui et éviter ainsi tout risque de fermeture⁷¹.

Le système est avantageux tant pour les usagers que pour les opérateurs privés et la SDE elle-même. Cette dernière pourra négocier directement avec cet interlocuteur pour ce qui est de l'extension du réseau et l'installation de nouvelles bornes-fontaines, et le choix de fontainiers.

Le cas de l'association Japoo à Malika Keur Massar

Avant sa privatisation, la SONEES a passé un marché avec la SNHLM pour la réalisation de branchements sociaux à un prix forfaitaire (66 608 FCFA/branchement) dans la zone de Malika Keur Massar. La SNHLM a intégré le prix du branchement dans celui des parcelles vendues, mais sans reverser à la SONEES cette part. Depuis avril 96, la marché est caduc. Le raccordement nécessite aujourd'hui le paiement d'une somme complémentaire de 120 000 FCFA par branchement. D'où ce contentieux qui oppose la plupart des propriétaires de ce quartier à la SDE.

Ceux qui ont accepté de payer au prix coûtant disposent d'un branchement privé mais se plaignent notamment des conditions aberrantes auxquelles ils sont soumis pour payer leur facture (file d'attente parfois de plusieurs jours à Thiaroye, agence très éloignée).

L'association de quartier « Japoo » tente de gérer les multiples problèmes auxquels sont confrontés les habitants du quartier et notamment ce contentieux, en démarchant auprès de SDE et SNHLM.

En réponse aux pressions de la SDE qui menaçait de couper l'eau au quartier, suite aux multiples interventions de son service technique pour réparations dues à des actes de vandalisme⁷², l'association a mis en place une police chargée de la surveillance du réseau.

Japoo est donc devenu un interlocuteur clé de la SDE. Mais il pourrait également l'être des opérateurs privés du quartier, opérateurs actuels ou à venir. C'est l'association des jeunes du quartier qui a ainsi loué puis mis à disposition gratuitement une charrette à un jeune charretier porteur d'eau. Japoo pourrait être un relais intéressant entre charretiers, très nombreux dans le quartier, et SDE ou commune. Par ailleurs, l'association tente d'obtenir de la mairie d'arrondissement l'installation de bornes-fontaines et aura à procéder au choix de fontainiers.

L'exemple du GIE de Médina Fass Mbao et de l'association Japoo rend compte de l'émergence de nouveaux acteurs dans ces quartiers périurbains d'occupation récente, acteurs susceptibles de servir d'interlocuteur à la SDE, aux opérateurs privés et aux usagers, sur la question de l'approvisionnement en eau.

⁶⁸ Suite à des réunions d'information, 2 à 5 représentants des propriétaires de parcelles recensées par sous-quartier ont été élus. Ils constituent le comité de gestion qui a choisi un bureau. C'est cet organe qui est l'interlocuteur du projet. Il comprend 1237 adhérents (1000 FCFA de droit d'adhésion).

⁶⁹ Sous couvert du projet, le GIE a sollicité auprès de la SONEES l'ouverture de 3 points d'eau et désigné 3 fontainiers, devenus salariés du GIE.

⁷⁰ Le choix des voies à réaliser notamment va donner lieu au comblage de certains puits encore très usités mais situés sur l'emprise des voies. Ainsi la question de l'eau sera aussi abordée et gérée par le GIE à travers d'autres réalisations telles les voies.

⁷¹ Ainsi Faly Diop, fontainière à Médina Fass Mbao a-t-elle reçu l'appui d'une jeune fille désignée par le GIE pour tenir ses comptes, et un revenu minimum pris sur le fonds de roulement du GIE, quand le bureau a constaté la situation déficitaire de sa borne. Faute d'implication réelle de Faly, elle a cependant été récemment remplacée par Awa Cissé.

⁷² Des bergers brisaient des conduites busées pour approvisionner leurs bêtes à moindre frais.

Conclusion

Ainsi, au secteur officiel de la distribution d'eau potable tenu par la SDE et au bout duquel interviennent les fontainiers, s'est greffé un secteur plus ou moins informel de revente d'eau, dont les principaux acteurs sont, par ordre d'importance, les charretiers porteurs d'eau, des femmes vendeuses et certains abonnés SDE.

C'est la demande en eau sans cesse croissante des populations urbaines et les difficultés de la SONEES à y faire face, notamment dans les quartiers périurbains, qui a rendu possible le développement de ce secteur. L'espace laissé vacant entre l'offre et la demande a été occupé progressivement par différents acteurs, mais principalement des migrants en quête de revenus et qui constituent l'essentiel de la population de la périphérie de Dakar. Ce secteur informel de la revente de l'eau se construit à partir de stratégies de réseaux sociaux urbains.

La SDE, théoriquement seule habilitée à vendre cette eau potable, entretient exclusivement des relations avec ses abonnés, qu'ils soient simples particuliers disposant d'un branchement individuel ou fontainiers, faute de pouvoir cerner ce secteur plus ou moins informel de vente d'eau.

Mais de nouvelles relations avec les opérateurs privés de la vente d'eau pourraient être envisagées. D'autant que ces derniers n'interviennent pas en concurrence avec la SDE mais en complément ou en l'absence de celle-ci, tout particulièrement dans les zones périurbaines d'habitat récent. Bien intégrés dans leur quartier (qui correspond le plus souvent à leur aire d'intervention), ils répondent de manière adaptée à la demande en eau des populations, assurent « la transition » en attendant l'équipement de chaque ménage, dans chaque quartier de Dakar et sa périphérie.

Ces opérateurs privés pourraient trouver leur place dans le vaste projet sectoriel Eau que lance l'Etat sénégalais. L'installation de 400 bornes-fontaines et de 36 000 branchements sociaux d'ici 2003 conduit la SONEES à rechercher l'avis d'interlocuteurs qu'elle sollicitait peu jusqu'à présent (associations de consommateurs, opérateurs de développement, ...). Afin de préciser sa méthodologie d'intervention, il lui faut recueillir le point de vue des uns et des autres.

L'installation de nouvelles bornes-fontaines ouvre ainsi la voie au développement du métier de fontainier, voire à celui de gérant de potence si l'on expérimente dans ce projet, un nouveau type d'équipement adapté aux attentes des charretiers porteurs d'eau. Quelle contractualisation envisager avec de tels opérateurs privés qui n'ont peut-être pas le même rapport à l'eau que la SDE ? S'il y a une contractualisation, risque de se poser le problème de l'adéquation entre le langage de l'un en amont et la pratique de l'autre en aval. Comment les notions de rentabilité, de coût de l'eau, de gestion d'une denrée rare peuvent être transmises ? Inversement, dans quelle mesure la gestion sociale à l'eau peut-elle encore être de mise ? La contractualisation appelle la communication. Et ceci ne va pas sans des mesures d'accompagnement en direction de ces opérateurs privés en particulier.

Si les fontainiers toujours cooptés par les représentants de leur quartier trouvent à pouvoir s'exprimer par leur intermédiaire, les charretiers porteurs d'eau et vendeuses n'ont pas véritablement de relais. Mais dans les quartiers d'habitat récent où ces opérateurs privés interviennent en grand nombre, les habitants trouvent leur cohésion sociale à travers des structures de type associatif, dans le cadre desquelles leur rôle dans le quartier peut être discuté et reconnu.

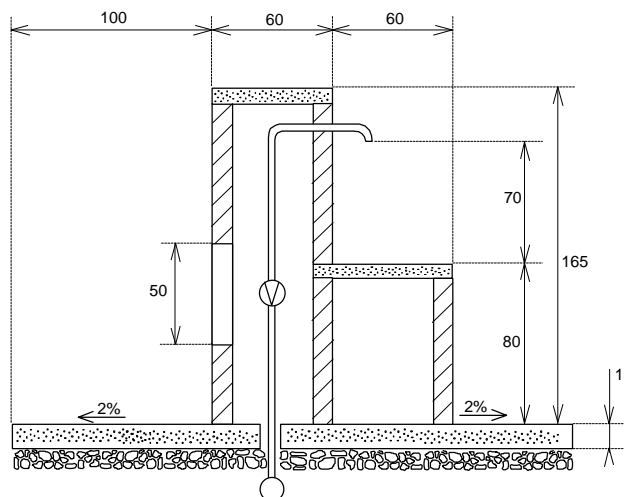
Ces quartiers périurbains ne vont pas manquer de se mobiliser face à ces nouvelles perspectives d'accès à l'eau potable. L'intervention de relais locaux, intermédiaires entre opérateurs privés et SDE, mais aussi plus généralement entre populations et SDE, pourrait faciliter les échanges. Et plus particulièrement dans les quartiers irréguliers, dans le cadre de leur éventuelle restructuration. Certes, ces « intermédiaires » ne sont pas nécessairement la panacée. Mais s'ils sont présents, il convient de les prendre en compte⁷³.

De tels interlocuteurs ont un rôle non négligeable dans la mise en relation usagers, opérateurs privés, collectivités locales et SDE afin d'assurer un service en eau de qualité dans ces zones défavorisées.

⁷³ Depuis la privatisation et la difficulté à subventionner les branchements sociaux, une réflexion est menée sur le choix d'installation de bornes-fontaines et de branchements sociaux en périphérie de Dakar. Ces investissements ne se font plus automatiquement mais sur la base de critères privilégiant l'approche « quartier » (quartiers déficitaires, périurbains, en cours de restructuration, etc.) plutôt qu'une approche « revenu » trop difficile à suivre. Ces critères restent à préciser avec l'ensemble des partenaires que sollicitent la SONEES (associations de consommateurs, ONG, etc.). Dans le cadre de la politique d'extension et de densification du réseau, la SDE favorise le regroupement des populations pour rentabiliser les investissements d'extension, mais aussi pour établir un choix entre bornes-fontaines et branchements sociaux selon les quartiers.

Illustrations

Plan des bornes-fontaines



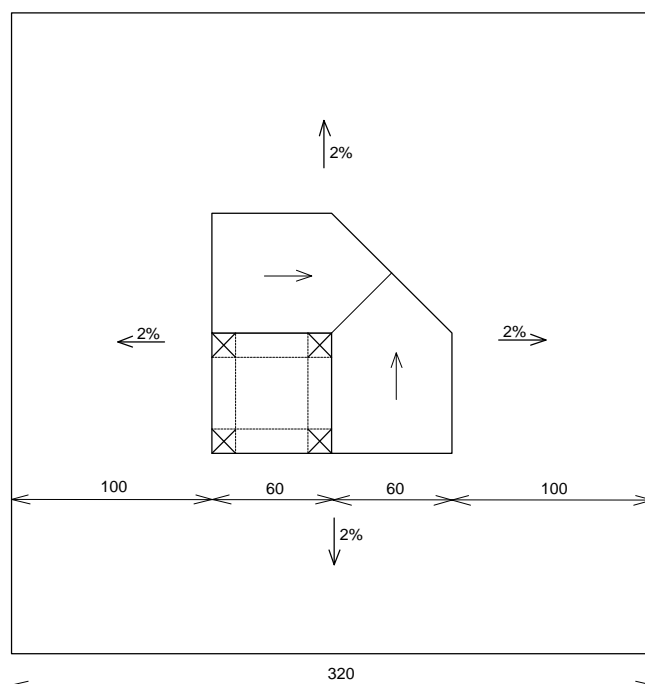
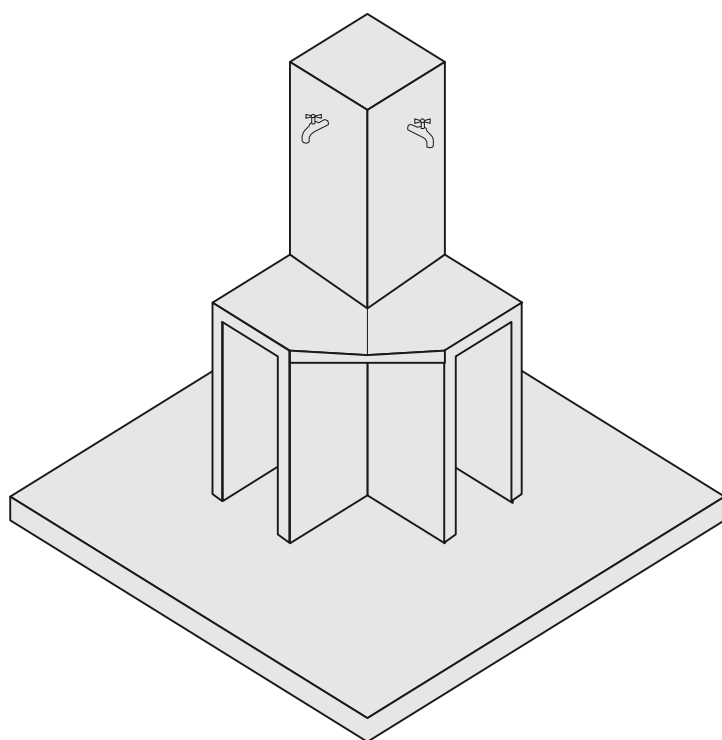
Une construction maçonnée permet de positionner le robinet à 1,5 m au-dessus du sol et de mettre à l'abri un compteur accessible par une trappe. Une table prévue pour poser les bassines sous les robinets doit faciliter leur levage à hauteur de tête. Une dalle anti-bourbier entoure l'ensemble.

Le fontainier

La conception de cette borne-fontaine tenait compte de certaines caractéristiques destinées à en faciliter l'usage, mais l'utilisation en est parfois différente.

Plutôt que de mettre la bassine sous le robinet, la fontainière préfère utiliser un morceau de tuyau pour remplir les bassines à distance.

Ce raccord permet, tout en restant assis, de passer rapidement d'une bassine à l'autre, sans fermer le robinet, et sans attendre que la cliente n'installe la bassine sur sa tête. La table destinée à faciliter le levage n'est donc pas systématiquement utilisée, mais les briques sous la bassine prouvent l'utilité d'une mise en hauteur du récipient. Le raccord est par ailleurs nécessaire au remplissage des fûts. A noter que les fuites du robinet ou du raccordement avec le tuyau sont récupérées dans un seau.



Documents consultés

Documents sur l'urbanisation de Dakar et Pikine

- Textes sur la phase « régionalisation » de la décentralisation au Sénégal, numéros spéciaux du Journal Officiel, Ministère de l'Urbanisme et de l'Habitat, janvier 1997.
- Abdourahmane SANE, *Etude monographique de la Ville de Pikine (document provisoire)*, Programme Développement Social Urbain et Coopération Nord-Sud, ARDIS, Dakar, sept.1996.
- Patrice DENIAU et Xavier HOANG, *Evaluation des politiques et programmes urbains au Sénégal*, Coopération française pour le développement urbain, 2 vol., juin 1992.

Document général sur l'alimentation en eau, à Dakar et Pikine en particulier

- *Etude méthodologique de l'alimentation en eau potable des zones périurbaines africaines*, étude commandée par le DEV/I, BURGEAP, Paris, 1994.
- Dossiers de presse
- Nathalie GIBON, *Approvisionnement en eau et assainissement à Guédiawaye, banlieue de Dakar. Etude d'un quartier régulier et d'un quartier irrégulier*, Institut Français d'Urbanisme, AFVP, 1991.
- Gérard SALEM, « Crise urbaine et contrôle social à Pikine : bornes fontaines et clientélisme », *Sénégal, la démocratie à l'épreuve*, Politique africaine, n°45, 1992, pp.21-38.
- Monique BERTRAND, *Densification et organisation sociopolitique dans la banlieue dakaroise au Sénégal : étude de cas à Pikine irrégulier et Thiaroye*, Université Paris I - ORSTOM Centre de Dakar, Programme Urbanisation et Santé, 262 p., mult., 1984, Dakar.
- Elisabeth DORIER, *Le problème de l'eau à Pikine : distribution, utilisation et évacuation de l'eau dans l'agglomération de Pikine*, Université Paris I - ORSTOM Centre de Dakar, Programme Urbanisation et Santé, 110 p., ronéo, 1983, Dakar.
- Sydney MAAK, « Borne-fontaine, la dynamique du facteur humain dans l'aménagement urbain dans un quartier de Pikine irrégulier, Médina-Gounass », in *Environnement africain*, n° 4, 1975, pp.99-119.

Documents sur le cas particulier de Médina Fass Mbao

- Ami COLLE BADIANE, *Médina Fass Mbao : un quartier spontané ; chronique d'un quartier en voie de régularisation et de restructuration urbaine*, Commune de Pikine, AFVP, Dakar, 1994.
- Philippe DURAND, *Bornes-fontaines dans le quartier de Médina Fass Mbao Commune de Pikine*, Rapport de fin de projet, AFVP, Dakar, déc.1995.
- Sophie DESVEAUX, *Données comparatives des projets de restructuration et régularisation foncière*, AFVP, Dakar, sept.1997.

Sources SONEES / SDE

- Donald T.LAURIA, Alfredo CUEVA, Anthony KOLB, *Rapport final sur la volonté de payer pour une amélioration de l'eau et de l'assainissement*, Dakar, Sénégal, Banque Mondiale, mars 1997.
- *Rapport d'évaluation n°14008.SE, Projet Secteur de l'eau, Sénégal*, Banque Mondiale, juin 1995.
- Rapports d'activités de la SONEES : 1977, 1987, 1988, 1989, 1990, 1991, 1993, 1994, 1995.
- Statistiques de facturation de la SDE : 1^{er}, 2^{ème} et 3^{ème} bimestres 1997.
- Plan découpage Secteurs Dakar 1 et Dakar 2, SONEES, 1985.
- Code de l'eau de 1981
- Contrat Plan Etat/SONES, Contrat d'Affermage du service public de la production et de la distribution d'eau potable SONES/SDE, Contrat de Concession et Contrat de Performance (1996)

Personnes rencontrées et contacts

En plus des délégués de quartier, responsables associatifs, fontainiers, charretiers porteurs d'eau, vendeuses d'eau, ménages, responsables de chantier, blanchisseuses et maraîchers rencontrés pour la pré-enquête et l'enquête elle-même, des contacts ont été établis avec les services officiels responsables de la distribution d'eau à Dakar (SONES et SDE), ainsi qu'avec la Commune de Pikine et ses services techniques. Les principaux contacts sont :

A la Société Nationale des Eaux du Sénégal (SONES) :

- M. Aladjji DIENG, Directeur des études (SONES Hann)
- M. Abdou DIOUF, Chef du Service Planification et Etudes générales (SONES Hann)
- M. Aziz NDOYE, Documentaliste (SONES Hann)

A la Sénégalaise Des Eaux (SDE) :

- M. Vincent LEROUX, Directeur de l'Exploitation (SDE Hann)
- Mme Dominique GAYE, Responsable Communication à la Direction de l'Exploitation (SDE Hann)
- M. Ibrahima SARR, à la Direction de l'Exploitation (SDE Hann)
- M. Aliou SANE, Responsable technique à la Direction Régionale Dakar 2 (SDE Pikine)
- Mme CAMARA, Responsable administrative à la Direction Régionale Dakar 2 (SDE Pikine)

A la Commune de Pikine

- Mme Fatou Bintou DIENG, Responsable des relations avec les ONG
- M. Ndiogou NIANG, à la Direction des Affaires Administratives et Financières

Annexes

- A1. Questionnaires d'enquête Opérateur privé (Fontainier, Charretier / Porteur d'eau)**
- A2. Questionnaires d'enquête Client (Ménage, Responsable de chantier, Maraîcher)**
- A3. La politique de l'eau au Sénégal à travers le témoignage de El Hadj Mor KANE, délégué du quartier de Darou Khoudoss - Pikine**

Questionnaire Opérateur : Fontainier		
N° :	Date :	Enquêteur :
Quartier :		

A. - IDENTIFICATION

Nom et Prénom :

1. - Sexe : Homme Femme
2. - Age : 15 - 20 ans 21 - 30 ans 31 - 40 ans
41 - 50 ans 51 - 60 ans 61 ans et plus
3. - Situation matrimoniale : Marié(e) Célibataire Veuf(ve) Divorcé(e)
Nombre d'épouses/coépouses : Nombre d'enfants : Nombre total de parents à charge :
4. - Ethnie: Wolof Toucouleur Serere autre :
5. - Religion : Musulman (*préciser la confrérie*) : Tidiane Mouride autre :
Chrétien (*préciser de quelle obédience*) :
Autre :
6. - Niveau d'étude :
aucune formation école coranique primaire secondaire

B. - STATUT ET RELATIONS DANS LE QUARTIER

1. - Itinéraire résidentiel

Région / Ville / Village d'origine :
Itinéraire résidentiel à Dakar-Pikine :
Pourquoi s'installer dans ce quartier ? :
Depuis quand ? :

2. - Relations de parenté dans le quartier : Non Oui

Si oui, lesquelles :
Si oui, vous ont-ils soutenu dans votre activité de vente de l'eau ? Non Oui
Si oui, de quelle manière ?

3. - Relations avec les autorités locales : Non Oui

Si oui, avec qui ? le chef de quartier le responsable municipal l'imam autre :
Préciser la nature et la qualité de ses relations :

Ces autorités vous ont-elles soutenu dans votre activité de vente de l'eau ? Non Oui
Si oui, qui et de quelle manière ?

4. - Appartenances associatives : Non Oui

Si oui, lesquelles ? : politique : religieuse/confrérique :
régionale/ethnique : autre :

Y avez-vous fonctions ou responsabilités particulières ? Non Oui
Si oui, lesquelles :

Cette appartenance associative a-t-elle été utile à votre activité de fontainier ? Non Oui
Si oui, de quelle manière ? (*préciser la nature de cet appui*) :

C. - ACTIVITE PROFESSIONNELLE

1. - Itinéraire avant la vente d'eau : Profession du père :

Itinéraire professionnel du fontainier (*préciser les différents métiers exercés*) :
.....

2. - Vendeur d'eau, un métier à plein temps ?

Depuis quand pratique-t-il la vente d'eau ? :

S'agit-il d'une activité à plein temps ? Oui Non

Si non, pourquoi ? :

Dispose-t-il d'autres sources de revenus ? Non Oui

Si oui, activité ou source de revenu principale (*préciser : activité salariée, saisonnière et/ou ambulante, source de revenu fixe et régulière, ou non, etc.*) :

Principalement : Commerçant Artisan Eleveur/agriculteur
Fonctionnaire Retraité Autre :

Si oui, activités ou sources de revenu secondaires :

3. - Abonné SDE et fontainier, même personne ?

Le vendeur d'eau à la borne-fontaine est-il l'abonné SDE ? Oui Non

Si non, qui a souscrit l'abonnement de la borne-fontaine ? (*préciser le nom*) :

Qui reçoit les factures SDE et en assure le paiement ? (*préciser le nom*)

Collectif :

Particulier :

Par qui est assurée la vente d'eau aux usagers de la borne-fontaine ? (*préciser le statut et le lien avec l'abonné SDE*) :

l'abonné SDE lui-même exclusivement

l'abonné SDE aidé d'un parent occasionnellement :

un parent de l'abonné SDE de manière permanente :

un employé de l'abonné SDE :

autre :

4. - Pourquoi ce métier ? (*noter la réponse avancée spontanément par l'enquêté*)

Le vendeur d'eau a-t-il choisi lui-même ce métier ? Non Oui

Si non, pourquoi a-t-il été amené à exercer cette activité ?

désigné / coopté au niveau du quartier, sans avoir fait acte de candidature

désigné / choisi par un parent, sans volonté particulière de s'y engager

autre :

En cas de désignation, préciser les circonstances (par qui, comment, sur quels critères) :
.....

Si oui, pourquoi ?

activité jugée rémunératrice

opportunité (*la préciser*) :

autre :

Le fontainier a-t-il un parent qui exerce ou a exercé le métier de vente d'eau ? Non Oui

Si oui, qui ? (*préciser le lien de parenté*) :

D. - INVESTISSEMENT, CHIFFRE D'AFFAIRES ET REVENUS

1. - Origine de l'installation de la Borne Fontaine : Date d'installation :

Origine de la demande (*préciser qui*) :

la municipalité :

le quartier à travers ses représentants :

un projet :

un ou des particulier(s) :

autre :

Préciser la procédure suivie :

Origine de l'investissement (*préciser qui, comment et combien*) :

la municipalité :

le quartier à travers ses représentants :

un projet :

un ou des particulier(s) :

autre :

Quels investissements a réalisé le fontainier pour la Borne Fontaine ? :

2. - Chiffre d'affaire :

Quelle somme d'argent a-t-il encaissée la veille ?

Ce chiffre d'affaires est-il : Bon Moyen Mauvais

Depuis un an, quelle est l'évolution de son chiffre d'affaires ? Hausse Baisse Stable

<i>Chiffre d'affaires</i>	<i>Montant / Jour</i>	<i>Saison / Période / Circonstances</i>
CA journalier le plus bas		
CA journalier le plus élevé		
CA mensuel moyen / année		

Comment le vendeur d'eau analyse la variation saisonnière de son activité :

.....

Comment le vendeur d'eau analyse la variation de son activité au cours de la journée :

.....

Comment le vendeur d'eau analyse l'évolution globale de la consommation à la borne-fontaine ? :

Hausse Baisse Stable

Pourquoi ? :

Horaires d'ouverture de la Borne Fontaine :

Pourquoi ?

Y a-t-il des problèmes de pression ? Non Oui

Si oui, quand ? (*préciser les heures*)

Y a-t-il des coupures ? Non Oui

Si oui, selon quelle fréquence en moyenne (*préciser nombre de fois/jour selon saison*)?

.....

Y a-t-il des pannes ? Non Oui

Si oui, selon quelle fréquence en moyenne (*préciser nombre de fois/jour selon saison*)?

.....

Quelle est la durée moyenne d'une panne ? :

Y a-t-il d'autres sources d'approvisionnement à proximité ? Non Oui

Si oui, les citer et préciser pour chacune d'elle, à quelles occasions sont-elles sollicitées (*exceptionnellement en cas de problèmes à la BF ou régulièrement, parallèlement à la BF*) et pour quels usages (*boisson, travaux ménagers, chantiers, jardins, etc.*) :

autre borne-fontaine :
 branchements privés :
 puits :
 puisard (seyaan) :
 charretier :
 porteur d'eau :
 citernes service public :
 autre :

A combien le revendeur estime-t-il son chiffre d'affaires mensuel ? :

A combien le revendeur estime-t-il ses revenus mensuels ? :

3. - Recettes et dépenses

	m ³	Seau	Bassine	Fût
Prix d'achat par le fontainier				
Prix de vente à la BF				
Nombre moyen vendu / Jour				

Estimation des quantités d'eau achetées, si possible sur une période longue, 6 mois ou un an, à partir des dernières quittances SDE :

Types de factures	Mois	Montant	Consommation
Dernières factures			
Facture la plus basse			
Facture la plus élevée			
Facture moyenne			

Le fontainier assume-t-il le coût de la maintenance de la borne-fontaine ? : Non Oui

Si non, qui en a la charge ? :

Si oui, à combien estime-t-il ce coût ? :

Le fontainier a-t-il d'autres charges liées à la gestion de la BF ? Non Oui

Si oui, lesquelles et à combien les estime-t-il ? :

4. - Rémunération :

Si le vendeur d'eau est l'abonné SDE, comment calcule-t-il sa rémunération ? :

.....

Si le vendeur d'eau n'est pas l'abonné, est-il rémunéré ? Non Oui

Si non, pourquoi ? :

Si oui, par qui ? :

et comment ?

 salaire fixe : FCFA / mois

 rémunération en fonction du nombre de m³ vendus :

 autre système :

Comment le fontainier utilise les bénéfices tirés de son activité ? :

réinvestissement dans la BF (*préciser de quel type*) :

budget familial

épargne (*préciser pour quels projets*) :

autre :

E. - RELATIONS AUTOUR DE LA BORNE-FONTAINE

1. - Relations avec la SDE

Etes-vous en relation avec la SDE et ses agents ? Non Oui

Si non, pourquoi ? :

Si oui, lesquelles ? :

Avez-vous des difficultés avec eux, des contestations à leur égard ? Non Oui

Si oui, lesquelles ? :

Votre borne fontaine a-t-elle été fermée ? Non Oui

Si oui, quand et pourquoi ? :

2. - Relations avec un opérateur de maintenance

Etes-vous en relation avec un opérateur de maintenance ? Non Oui

Si non, pourquoi ? :

Si oui, avec qui ? A quelles conditions ? :

3. - Relations avec les autres fontainiers

Etes-vous en relation avec les autres fontainiers de votre quartier ? Non Oui

Si non, pourquoi ? :

Si oui, quels échanges ou actions concertées liées à votre travail menez-vous ensemble ? :

.....

4. - Relations avec la clientèle

Quels sont ses différents types de clients ?

femme enfant charretier porteur d'eau autre :

Lesquels recevez-vous en majorité ? pourquoi ? :

Quels sont les différents modes de paiement proposés aux clients ?

comptant

crédit (*préciser à qui et dans quelles conditions*) :

système d'abonnement (*préciser à qui et dans quelles conditions*) :

autre :

Quels difficultés rencontre-t-il avec sa clientèle ?

discorde dans la file d'attente

clients qui ne paient pas

gaspillage de l'eau taxée (notamment pour le nettoyage des bassines)

autre :

Préciser quels sont vos recours face à ces problèmes :

F. - INTERET ET AVENIR DE CE METIER

1. - Avantages et inconvénients

Globalement, quels avantages tirez-vous de cette activité de vente d'eau ? :

Quelles sont les difficultés rencontrées dans la gestion et l'exploitation de votre borne-fontaine ? :
.....

2. - Politique de la SDE

Que pensez-vous de la politique de la SDE ? :

Connaissez-vous des abonnés SDE qui font une revente de l'eau ? :

3. - Avenir

Comment voyez-vous l'avenir de votre contrat avec la SDE ? :

Envisagez-vous de poursuivre cette activité ? Non Oui

Si oui, quelles améliorations souhaiteriez-vous apporter à ce service de l'eau ? :

.....

Si non, quelle reconversion professionnelle envisagez-vous ? pour quand ? quelles dispositions avez-vous déjà prises à cette fin ? :

G. - CONCLUSIONS SUR L'ENQUETE

Fiabilité de l'enquête : Bonne Moyenne Faible

Conditions d'enquête particulières :

Difficultés rencontrées par l'enquêteur :

absence du bon interlocuteur (abonné SDE / vendeur d'eau)

problèmes de compréhension

absence de documents (quittances SDE)

refus de parler ou de répondre

autres difficultés :

Questionnaire Opérateur : Charretier / Porteur d'eau		
N° :	Date :	Enquêteur :
Quartier :		

A. - IDENTIFICATION

Nom et Prénom :

1. - Sexe : Homme Femme
2. - Age : 15 - 20 ans 21 - 30 ans 31 - 40 ans
41 - 50 ans 51 - 60 ans 61 ans et plus
3. - Situation matrimoniale : Célibataire Marié(e) Veuf(ve) Divorcé(e)
Nombre d'épouses/coépouses : Nombre d'enfants : Nombre total de parents à charge : ...
4. - Ethnie: Wolof Toucouleur autre :
5. - Religion : Musulman (*préciser la confrérie*) : Tidiane Mouride autre :
Chrétien (*préciser de quelle obédience*) :
Autre :
6. - Niveau d'étude :
aucune formation école coranique primaire secondaire

B. - STATUT ET RELATIONS DANS LE QUARTIER

1. - Itinéraire résidentiel

Région / Ville / Village d'origine :
Itinéraire résidentiel à Dakar-Pikine :
Pourquoi s'installer dans ce quartier ? :
Depuis quand ? :

2. - Relations de parenté dans le quartier : Non Oui

Si oui, lesquelles :
Si oui, vous ont-ils soutenu dans votre activité de vente de l'eau ? Non Oui
Si oui, de quelle manière ?

3. - Relations avec les autorités locales : Non Oui

Si oui, avec qui ? le chef de quartier le responsable municipal l'imam autre :
Préciser la nature et la qualité de ses relations :
Ces autorités vous ont-elles soutenu dans votre activité de vente de l'eau ? Non Oui
Si oui, qui et de quelle manière ?

4. - Appartenances associatives : Non Oui

Si oui, lesquelles ? : politique : religieuse : régionale/ethnique : autre : ..
Y avez-vous fonctions ou responsabilités particulières ? Non Oui
Si oui, lesquelles :
Cette appartenance associative a-t-elle été utile à votre activité de fontainier ? Non Oui
Si oui, de quelle manière ? (*préciser la nature de cet appui*) :

C. - ACTIVITE PROFESSIONNELLE

1. - Itinéraire avant le portage d'eau : Profession du père :

Itinéraire professionnel (*préciser les différents métiers exercés*) :
.....

2. - Porteur d'eau, un métier à plein temps ?

Depuis quand pratique-t-il le portage d'eau ? :

Quels sont ses horaires ? :

S'agit-il d'une activité à plein temps ? Oui Non

Si non, pourquoi ? :

Assure-t-il le portage de l'eau uniquement ? Oui Non

Si non, de quels autres produits assure-t-il la vente ? :
.....

Dispose-t-il d'autres sources de revenus ? Non Oui

Si oui, activité ou source de revenu principale (*préciser : activité salariée, saisonnière et/ou ambulante, source de revenu fixe et régulière, ou non, etc.*) :

Principalement : Commerçant Artisan Eleveur/agriculteur
 Fonctionnaire Retraité Autre :

Si oui, activités ou sources de revenu secondaires :

3. - Indépendant ou employé ?

Le porteur d'eau/charretier est-il indépendant ? Oui Non

Si oui, est-il aidé par une tierce personne ? Oui Non

Préciser les liens et conditions :

Si non, par qui est-il employé ? (*préciser le nom, ses liens*)

particulier :

collectif :

L'employeur a-t-il d'autres employés comme lui ? Non Oui

Si oui, combien ? Pourquoi ? Dans quelles conditions ? :

4. - Pourquoi ce métier ? (*noter la réponse avancée spontanément par l'enquête*)

Le porteur d'eau/charretier a-t-il choisi lui-même ce métier ? Oui Non

Si oui, pourquoi ?

activité jugée rémunératrice

opportunité (*la préciser*) :

autre :

Si non, pourquoi a-t-il été amené à exercer cette activité ?

désigné / choisi par un parent, sans volonté particulière de s'y engager

aucune alternative économique

autre :

Le porteur d'eau a-t-il un parent qui exerce ou a exercé le métier de vente d'eau ? Non Oui

Si oui, qui ? (*préciser le lien de parenté*) :

D. - INVESTISSEMENT, CHIFFRE D'AFFAIRES ET REVENUS

1. - Investissements

Le charretier est-il propriétaire de sa charrette ? Oui Non

Si non, à qui appartient-elle ? :

A quelles conditions est-elle mise à sa disposition ? :

Si oui, combien lui a-t-elle coûté et comment l'a-t-il acquise ? :

A quelles conditions ? :

	<i>Charrette</i>	<i>Cheval</i>	<i>Fût</i>	<i>Bassine</i>	<i>Seau</i>	<i>Autre</i>
Prix d'achat						
Prix de location / jour						
Prix de location / semaine						
Autre :						

2. - Chiffre d'affaires

Quelle somme d'argent a-t-il encaissée la veille ? :

Ce chiffre d'affaires est-il : Bon Moyen Mauvais ?

Combien de fûts, de bassines, de seaux a-t-il vendu la veille ? :

Ce nombre est-il : Bon Moyen Mauvais ?

Depuis un an, quelle est l'évolution de son chiffre d'affaires ? Hausse Baisse Stable

<i>Chiffre d'affaires</i>	<i>Montant / Jour</i>	<i>Saison / Période / Circonstances</i>
CA journalier le plus bas		
CA journalier le plus élevé		
CA mensuel moyen / année		

Comment le vendeur d'eau analyse la variation saisonnière de son activité au cours de l'année : .

Comment le vendeur d'eau analyse la variation de son activité au cours de la journée :

A combien le revendeur estime-t-il son chiffre d'affaires mensuel ? :

A combien le revendeur estime-t-il ses revenus mensuels ? :

3. - Recettes et dépenses

A quel prix moyen le porteur d'eau/charretier achète l'eau et la revend ?

	m^3	Seau	Bassine	Fût
Prix d'achat par le porteur d'eau				
Prix de vente au client				
Nombre moyen vendu / jour				
Nombre moyen vendu / semaine				

Ce prix de vente varie-t-il ? Non Oui

Si oui, en fonction de quoi ? (*préciser pourquoi, quand et comment*)

selon le quartier :

la saison :

l'heure :

le client :

Le porteur d'eau/charretier a-t-il d'autres charges que le prix de l'eau ? Non Oui
 Si oui, lesquelles ? A combien les estiment-ils ? :
 entretien du cheval :
 taxe municipale :
 autre :

4. - Rémunération :

Si le porteur d'eau/charretier est indépendant, comment calcule-t-il sa rémunération ? :

Si le porteur d'eau/charretier est employé, est-il rémunéré ? Non Oui
 Si non, pourquoi ? :
 Si oui, par qui ? :
 et comment ? salaire fixe : FCFA / mois
 rémunération en fonction du nombre de m³ vendus :
 autre système :

Quels sont ses revenus moyens journaliers et mensuels ? :

Comment utilise-t-il les bénéfices tirés de son activité ? :
 réinvestissement dans la charrette (*préciser de quel type*) :
 budget familial
 épargne (*préciser pour quels projets*) :
 autre :

E. - RELATIONS AUTOUR DE L'ACTIVITE

1. - Relations avec la ou les sources d'approvisionnement en eau

Quelles sont les sources d'approvisionnement du porteur d'eau/charretier ?
 puisard (seyaan) puits borne-fontaine
 branchement particulier autre :

Quelle est sa principale source d'approvisionnement ? Pourquoi ? :

Le choix de la source d'approvisionnement varie-t-il ? Non Oui
 Si oui, en fonction de quoi ? et pourquoi ? :

Quelles sont les modalités d'acquisition de l'eau selon la source d'approvisionnement ? :

A-t-il eu des difficultés avec les distributeurs d'eau ? Non Oui
 Si oui, lesquelles ? :

2. - Relations avec les autres porteurs d'eau/charretiers

Est-il en relation avec d'autres porteurs d'eau/charretiers ? Non Oui
 Si non, pourquoi ? :
 Si oui, quels échanges ou actions concertées liées à son travail mènent-ils ensemble ? :

3. - Relations avec la clientèle

Quelle est l'aire d'intervention du porteur d'eau/charretier ? (*préciser les quartiers*) :

Comment est-il informé des besoins en eau des quartiers ? :

Quels sont ses différents types de clients pour l'eau ? *(préciser l'usage et la qualité de l'eau)*

maçons et mouleurs de briques

responsable de chantiers de construction

autre:

Lesquels servez-vous en majorité ? pourquoi ? :

Comment le porteur d'eau/charretier les démarchent-il ?

vente à la criée (annonce orale en passant dans les rues)

visites des chantiers de construction

autre :

Profite il du parcours dans les quartiers pour vendre ou transporter d'autres produits ?

Non

Oui

Si oui, lesquels ? :

Quels sont les différents modes de paiement proposés ? *(préciser à qui et dans quelles conditions)*

comptant à la tâche :

crédit :

commande :

système d'abonnement :

autre :

Quels difficultés rencontrez-vous avec votre clientèle ? :

F. - INTERET ET AVENIR DE CE METIER

1. - Avantages et inconvénients

Globalement, quels avantages tirez-vous de cette activité de vente d'eau ? :

Quelles sont les difficultés rencontrées dans votre activité ? :

.....

2. - Politique de la SDE

Que pensez-vous de la politique de la SDE dans les quartiers où vous intervenez (hausse des tarifs, augmentation du nombre de BF, politique de branchements individuels, etc.) ? :

.....

Connaissez-vous des abonnés SDE qui font une revente de l'eau ? :

3. - Avenir

Comment voyez-vous l'avenir de votre contrat avec la SDE ? :

Envisagez-vous de poursuivre cette activité ? Non Oui

Si oui, quelles améliorations souhaiteriez-vous apporter à ce service de l'eau ? :

.....

Si non, quelle reconversion professionnelle envisagez-vous ? pour quand ? quelles dispositions avez-vous déjà prises à cette fin ? :

Questionnaire Client : Ménage		
N° :	Date :	Enquêteur :
Quartier :		

A. - IDENTIFICATION

Nom et Prénom :

1. - Sexe : Homme Femme

2. - Age : 15 - 20 ans 21 - 30 ans 31 - 40 ans
41 - 50 ans 51 - 60 ans 61 ans et plus

3. - Situation matrimoniale : Célibataire Marié(e) Veuf(ve) Divorcé(e)

Nombre d'épouses/coépouses : Nombre d'enfants : Nombre total de parents à charge : ..

4. - Caractéristiques de l'habitat

Statut dans la concession :

Propriétaire Locataire Descendant ou parent Autre :

Si location, préciser le montant du loyer mensuel :

Nombre de ménages dans la concession : 1 2 3 et plus

Nombre de personnes habitant la concession :

1 - 5 personnes 6 - 10 personnes 11 - 15 personnes
16 - 20 personnes plus de 20 personnes

Type d'habitat : habitat précaire habitat en dur

(Indiquer le nombre de pièces et le type d'équipement observé) :

5. - Niveau de revenus du ménage

Activité principale du chef de ménage (*Préciser : activité salariée, saisonnière et/ou ambulante, source de revenu fixe et régulière, ou non, etc.*) :

Commerçant Artisan Eleveur/agriculteur
Fonctionnaire Retraité Autre :

Activités des autres membres de la famille

Commerçant Artisan Eleveur/agriculteur
Fonctionnaire Retraité Autre :

B. - SOURCE D'APPROVISIONNEMENT EN EAU

1. - Sources d'alimentation en eau utilisées

Indiquez les sources d'alimentation en eau utilisées par le ménage :

réseau SDE (BF/BP) puits revendeur d'eau autre :

2. - Raccordement par Branchement Privé

Avez-vous un branchement individuel SDE ? Non Oui

Si oui, depuis quand ? acquis comment ?

Quels sont les problèmes rencontrés dans ce système d'alimentation en eau ?

coupures fréquentes manque de pression couleur de l'eau
paiement des factures prix élevé autre :

Si vous aviez un branchement privé dans le passé, pourquoi ne l'utilisez-vous plus ? :
.....

Si non, pourquoi ? frais de réalisation du BP trop élevés
 paiement de la consommation d'eau au jour le jour
 attente de l'aide des pouvoirs publics pour amener le réseau
 dépôt de la demande et attente de la réaction de la SDE
 dépôt autre :

3. - Utilisation de la BF

Utilisez-vous l'eau des BF pour vos besoins domestiques ? Non Oui

Si non, pourquoi ? :

Si oui, depuis combien de temps ? :

A quelle distance approximative se trouve la BF utilisée ?

proche de 0 à 100 m un peu éloigné 100 à 500 m très éloigné > 500 m

A quels moments de la journée utilisez-vous la borne fontaine ? :

Pourquoi ? :

Temps d'ouverture par jour de la BF utilisée par le ménage :

0-3 h 4-6 h 7-9 h 10h et plus

4. - Consommation

Combien avez-vous dépensé en eau la veille au niveau de la borne fontaine ? :

Combien dépensez-vous en moyenne en eau à la borne fontaine/jour/mois ? :

.....

Combien de bassines utilisez-vous et à quelle fréquence ? bassine 20 l. bassine 30 l.

1 à 5 bassines	par demi-journée
6 à 7 bassines	par jour
8 à 9 bassines	par journée et demi
10 à 11 bassines	par 2 jours
plus de 11 bassines	par 2 jours et demi
	par 3 jour au moins

Quels sont les membres de la famille qui vont à la BF chercher de l'eau ? (*préciser le nombre*) :

enfant : jeune fille : femme mariée : autres :

5. - Autres sources d'approvisionnement

En cas de coupure d'eau, où vous approvisionnez-vous en eau ? :

A quel prix ? :

Achetez-vous de l'eau chez un voisin qui a un BP ? Non Oui

Si oui, dans quelles conditions ? :

Utilisez-vous les services d'un vendeur d'eau ? Non Oui

Si oui, lequel ? dans quelles conditions ? :

C. - AVANTAGES ET INCONVENIENTS DES DIFFERENTS SYSTEMES

Quels avantages et inconvénients présente le système de la borne fontaine ?

Que pensez-vous de la politique de la SDE en matière de borne fontaine ?

Que proposez-vous pour une meilleure gestion de la borne fontaine ? Quelles améliorations devraient être apportées au système des BF ?

augmentation de leur nombre

augmentation du nombre de robinets par BF

augmentation de la pression

étalement des heures d'ouverture

diminution des tarifs

autre :

Que pensez-vous de la politique de la SDE en matière de branchements privés ? :

.....

Envisagez-vous ou non un branchement individuel ? Non Oui

Pourquoi ? :

Quels avantages et inconvénients présente le système de revente de l'eau à domicile par porteurs et charretiers ? :

Quel avenir reconnaissez-vous aux porteurs d'eau et charretier ? :

D. - CONCLUSIONS SUR L'ENQUETE

Fiabilité de l'enquête : Bonne Moyenne Faible

Conditions d'enquête particulières :

Difficultés rencontrées par l'enquêteur :

Questionnaire Client : Responsable de chantier

N° :

Date :

Enquêteur :

Quartier :

A. - IDENTIFICATION

Nom(s) et Prénom(s) :

1. - Statut :

2. - Nature du chantier

3. - Durée du chantier

B. - SYSTEMES D'APPROVISIONNEMENT EN EAU

1. - Sources d'alimentation en eau utilisées

Indiquez les sources d'alimentation en eau utilisées par le responsable de chantier :

réseau SDE (BF/BP) puits puisard revendeur d'eau autre :

2. - Raccordement par Branchement Privé

Avez-vous un branchement individuel SDE ? Non Oui

Si oui, depuis quand ? acquis comment ?

Quels sont les problèmes rencontrés dans ce système d'alimentation en eau ?

coupures fréquentes manque de pression couleur de l'eau

paiement des factures prix élevé autre :

Si non, pourquoi ? frais de réalisation du BP trop élevés
 paiement de la consommation d'eau au jour le jour
 attente de l'aide des pouvoirs publics pour amener le réseau
 dépôt de la demande et attente de la réaction de la SDE
 autre :

Bénéficiez-vous d'une tarification particulière ? Non Oui

Si oui, à quelles conditions ?

A combien s'élève votre dernière facture SDE ?

3. - Utilisation de la BF

Utilisez-vous l'eau des BF pour votre chantier ? Non Oui

Si oui, depuis combien de temps ? :

Bénéficiez-vous d'une tarification particulière ? Non Oui

Si oui, à quelles conditions ?

A quelle distance approximative se trouve la BF utilisée ?

proche de 0 à 100 m un peu éloigné 100 à 500 m très éloigné > 500 m

4. - Utilisation des puits

Disposez-vous de puits ? : Oui Non

Si oui, qui l'a construit ? quand ? à quel prix ?

Disposez-vous de puisards (seyaan) ? : Oui Non

Si oui, qui l'a construit ? quand ? à quel prix ?

Utilisez-vous l'eau de puits pour votre chantier ? Non Oui

Si oui, de quels puits ? depuis combien de temps ?

A quelles conditions ? :

4. - Autres sources d'approvisionnement

Utilisez-vous les services d'un vendeur d'eau ? Non Oui

Si oui, lequel ? dans quelles conditions ? :

5. - Consommation

Pouvez-vous évaluer votre consommation journalière en eau, en fonction de chaque source d'approvisionnement ? Et le coût moyen de celle-ci par jour, par mois, selon la saison ?

Combien avez-vous dépensé en eau la veille au niveau de la borne fontaine ? :

Combien dépensez-vous en moyenne en eau à la borne fontaine/jour/mois ? :

.....

Combien avez-vous dépensé en eau la veille au niveau du vendeur d'eau ? :

Combien dépensez-vous en moyenne en eau au charretier/jour/mois ? :

.....

C. - AVANTAGES ET INCONVENIENTS DES DIFFERENTS SYSTEMES

Quels avantages et inconvénients présente le système de la borne fontaine ?

Que proposez-vous pour une meilleure gestion de la borne fontaine ? Quelles améliorations devraient être apportées au système des BF ?

augmentation de leur nombre

augmentation du nombre de robinets par BF

augmentation de la pression

étalement des heures d'ouverture

diminution des tarifs

autre :

Que pensez-vous de la politique de la SDE en matière de branchements privés ? :

.....

Envisagez-vous ou non un branchement individuel ? Non Oui

Pourquoi ? Dans quelles conditions ? :

Quels avantages et inconvénients présente le système de revente de l'eau à domicile par porteurs et charretiers ? :

Quels sont vos problèmes avec les revendeurs d'eau ?

Quel avenir reconnaissez-vous aux porteurs d'eau et charretier ? :

Questionnaire Client : Maraîcher		
N° :	Date :	Enquêteur :
Quartier :		

A. - IDENTIFICATION

Nom(s) et Prénom(s) :

1. - Sexe : Homme Femme
2. - Age : 15 - 20 ans 21 - 30 ans 31 - 40 ans
41 - 50 ans 51 - 60 ans 61 ans et plus

3. - Exercice du métier de maraîcher

Pratiquez-vous le maraîchage seul ou en groupe ?
Individu Groupement : nombre de personnes :

Depuis combien de temps ?

S'agit-il d'une activité à plein temps ? Oui Non
Si non, pourquoi ? :

Activité ou source de revenu principale :
Commerçant Artisan Eleveur/agriculteur
Fonctionnaire Retraité Autre :

Statut de la parcelle : propriété location autre :

Superficie totale de la parcelle :

Produit cultivé	Période	Niveau de production	Superficie

4. - Revenus

Quel est votre revenu moyen mensuel ? selon les périodes ?

B. - SYSTEMES D'APPROVISIONNEMENT EN EAU

1. - Sources d'alimentation en eau utilisées

Indiquez les sources d'alimentation en eau utilisées par le maraîcher :
réseau SDE (BF/BP) puits puisard revendeur d'eau autre :

2. - Raccordement par Branchement Privé

Avez-vous un branchement individuel SDE ? Non Oui
Si oui, depuis quand ? acquis comment ?

Quels sont les problèmes rencontrés dans ce système d'alimentation en eau ?
coupures fréquentes manque de pression couleur de l'eau
paiement des factures prix élevé autre :

Si vous en aviez un dans le passé, pourquoi ne l'utilisez-vous plus ? :

Bénéficiez-vous d'une tarification particulière ? Non Oui
Si oui, à quelles conditions ?.....
A combien s'élève votre dernière facture SDE ?

Utilisez-vous l'eau des BF pour vos cultures ? Non Oui

Si non, pourquoi ? :

Si oui, depuis combien de temps ? :

A quelle distance approximative se trouve la BF utilisée ?

proche de 0 à 100 m un peu éloigné 100 à 500 m très éloigné > 500 m

Disposez-vous de puits ?:

Oui	Non
-----	-----

Si oui, qui l'a construit ? quand ? à quel prix ?

Disposez-vous de puisards (seyaan) ? :

Oui	Non
-----	-----

Si oui, qui l'a construit ? quand ? à quel prix ?

En cas de problème d'eau, où vous approvisionnez-vous? : A quel prix? :

Utilisez-vous les services d'un vendeur d'eau? Non Oui

Si oui, lequel? dans quelles conditions? :

Combien avez-vous dépensé en eau la veille au niveau de la borne fontaine ? :

Combien dépensez-vous en moyenne en eau à la borne fontaine/jour/mois ? :

Que pensez-vous de la politique de la SDE à l'égard des maraîchers (tarifs dissuasifs)?
 Quels avantages et inconvénients présente le système de la borne fontaine ?
 Que proposez-vous pour une meilleure gestion de la borne fontaine ? Quelles améliorations devraient être apportées au système des BF ?

94

A3. La politique de l'eau au Sénégal à travers le témoignage de El Hadj Mor KANE, 56 ans, délégué du quartier de Darou Khoudoss - Pikine

Darou Khoudoss, un quartier loti en 1963, dont les parcelles occupées à partir de 1964 ont été attribuées en majorité à des fonctionnaires même si ces derniers les ont pour la plupart revendu.

Politique de raccordement au réseau

« En 1965, les bornes-fontaines ont vu le jour. Il n'y avait pas de branchement individuel. Il y avait une seule borne-fontaine située près de l'école, devant ma demeure. Par la suite, un raccordement fut opéré à partir du robinet de l'école pour alimenter une autre borne-fontaine située plus au nord.

Les branchements individuels débutèrent entre 1976-1977. C'était sur la base des demandes individuelles que la SONEES procédait au branchement sur son réseau. On payait 1085F au début, puis 2080F par la suite, pour la constitution du dossier. Les frais relatifs au branchement proprement dit s'élevaient à 6000F. La solidarité prévalait en notre sein. C'est ainsi que les notables du quartier ne manquaient pas de cotiser pour certains démunis. Les branchements sociaux favorisèrent les branchements en masse au réseau SONEES. Les versements s'élevaient à 7985F. Je me chargeais de collecter les cotisations en faisant le tour des parcelles. Une équipe itinérante de la SONEES encaissait les versements. Les branchements s'effectuaient selon un calendrier rigoureusement respecté. Il revenait donc aux postulants de s'acquitter à temps de leurs cotisations. J'avais reçu 87 demandes de branchements à caractère social pour le secteur de Darou Khoudoss.

(...) Mon secteur comprend 494 parcelles. A mon dernier recensement, seules 7 maisons n'ont pas encore d'eau car le plus souvent leur propriétaire n'a fait que clôturer leur parcelle ou l'a vendue. Donc il y a des maisons non habitées. Il y a des maisons qui disposaient d'un branchement social mais leur contrat a été résilié par défaut de paiement. Ces usagers ont donc recours aux bornes fontaines où l'eau leur est vendue, ou sollicitent l'aide des voisins. Ces maisons regroupent surtout des locataires qui ont des difficultés à honorer les factures d'eau et accumulent plusieurs arriérés. J'ai résolu quelques contentieux afin de réconcilier des locataires dans l'optique de leur permettre de bénéficier à nouveau du branchement SONEES.

La gestion des bornes-fontaines

Quand la pression est faible, les bornes-fontaines gérées par MM. Pape Seck et Bocar Sow perdent tout débit. Ce sont alors les bornes gérées par Cheikh Sall et Awa Yade qui fournissent l'eau compte tenu de leur situation en bas relief. Il y a 5 bornes-fontaines mais seules les 4 sont fonctionnelles. La borne-fontaine non fonctionnelle a des arriérés, un compteur défectueux qui fut à 2 reprises rénové. Le préposé était incapable de payer les factures. Je proposais alors à la mairie de gérer dorénavant cette borne. Le maire, qui désignait à l'époque les préposés pour la gestion des bornes, décida de s'occuper de cette borne.

En général, ce sont les populations qui doivent choisir les préposés. Les populations, ce sont les notables, à savoir le délégué du quartier plus ses notables. Mais la mairie a aussi son mot à dire dans la désignation des préposés. Autrement dit, la politique a aussi son mot à dire. Aussi le délégué de quartier est toujours consulté et mon choix est décisif. Mais on tient toujours compte de la position sociale du préposé. Car, d'après les calculs effectués par la SONEES, le préposé peut, après avoir honoré le paiement des factures, disposer d'un reliquat lui permettant d'acheter un sac de riz et assurer sa dépense journalière pour une certaine période. Il lui suffit de savoir bien jauger le volume d'eau à vendre correspondant au tarif indiqué. Et pour ce faire, toutes les indications ont été fournies.

Les autorités municipales (...) et la SONEES ont, d'un commun accord, décidé de parer au gaspillage d'eau occasionné par les bornes-fontaines. Les pertes s'élevaient à des millions. Les techniciens conseillèrent à la mairie de se désengager de la gestion des bornes et de céder la place à des préposés qui de la sorte sont responsables devant la SONEES au regard des textes et lois en vigueur. Ce projet a été salubre car on ne constate plus aucun gaspillage d'eau depuis l'application de la mesure en 1990, au sortir des élections relatives aux réformes municipales. De nouveaux emplois furent créés du même coup avec l'apparition des préposés aux bornes-fontaines. Le préposé doit être de condition sociale modeste pour prétendre à ce poste. Les préposés sont donc des personnes âgées, inactives, sans soutien financier.

Des contentieux au niveau des bornes-fontaines

MM. Pape Seck et Cheikh Sall sont déjà venus me trouver pour m'exposer des problèmes relatifs au montant élevé des factures. Les préposés plaignants ont alors décidé d'eux-mêmes d'augmenter la tarification. Alors je les ai ramenés à l'ordre car il s'agissait de respecter la tarification fixée par la SONEES. Le cas échéant, la population le verrait d'un mauvais œil. Car il faut d'abord vérifier l'état

du compteur ou tenter de déceler quelque autre défaut. Je leur ai aussi demandé de vérifier leurs propres comptes auprès des membres de leur famille qui les secondent dans la gestion des bornes. En fait, il s'agissait plutôt de prendre des mesures à l'endroit des usagers des bornes qui s'amènent avec des récipients sales qu'il faut d'abord essuyer avec l'eau non taxée avant de procéder au puisage taxé. Cette eau utilisée pour le nettoyage du récipient sale constitue à la longue un cumul négatif à la charge du préposé.

... et au niveau des branchements privés

Je conseille toujours aux consommateurs de s'adresser au service contentieux de la SONEES qui pourrait procéder à la vérification de l'état du compteur. Je n'ai pas encore enregistré de contentieux antagonique. Il revient au consommateur d'assister si possible au relevé effectué par l'agent de la SONEES et de procéder au besoin à la vérification des indices mentionnés.

A mon niveau, ma facture d'eau s'élève aux environs de 5000F, 6000F. Une fois, j'ai eu une facture d'un montant de 7000F et cela était dû aux bassines d'eau que ma famille offrait çà et là aux démunis. Je suis un responsable de quartier et je suis tenu de venir en aide aux familles nécessiteuses. Il y a des personnes à qui j'accorde gratuitement 2 à 3 bassines d'eau par jour.

La revente d'eau à domicile, une activité illicite

Des échos me parviennent faisant mention d'une revente d'eau au domicile même de certains abonnés. (...) Par ailleurs, j'ai discuté avec un propriétaire procédant à une revente d'eau au sein de sa concession, mais (...) qu'aux locataires habitant chez lui. Le paiement des factures d'eau posait toujours des problèmes car le montant des cotisations que chaque usager devait verser faisait toujours l'objet de palabres interminables. Aussi, le propriétaire décida de payer la facture d'eau, mais en revanche, chaque locataire aura à acheter l'eau comme cela se fait à la borne-fontaine et ce conformément au tarif fixé par la SONEES. J'ai dit à ce propriétaire, (...) qu'en dehors de ce cadre domicilié, une tierce personne ne pouvait acheter de l'eau auprès de lui. Il y a des propriétaires qui font de la revente en direction d'usagers hors de leur concession. Cependant au sein du quartier, la solidarité entre voisins prévaut sur cette forme de revente d'eau (...).

La relève des Maures, revendeurs itinérants

Les Maures vendaient le baril d'eau selon un tarif fixé. Ils s'approvisionnaient gratuitement à la borne-fontaine. Certains avaient des « abonnés-clients » qu'ils desservaient. Après les événements intervenus entre le Sénégal et la Mauritanie [conflit frontalier de 1989], les femmes prirent la relève des Maures. Cette relève avait même débuté alors que les Maures étaient encore en activité. Elles revendaient la bassine à 10F et faisaient le tour des maisons. De nos jours, cette forme itinérante de revente d'eau se fait de plus en plus rare. Et si elle a lieu, le tarif de l'eau revendue est majoré.

Le manque d'eau constaté lors des travaux de la SONEES occasionne la revente itinérante d'eau effectuée par des charretiers. Ils vont s'approvisionner auprès des seyaans ou des citernes des sapeurs pompiers venus à la rescousse des populations.

La nouvelle politique de la SONEES

Je la trouve bonne. Cependant, les tuyaux défectueux occasionnent du gaspillage d'eau car les réparations interviennent toujours avec une semaine de retard. C'est ainsi que nos ruelles s'en trouvent inondées. Ce gaspillage est semblable à celui des bornes-fontaines à l'époque où elles étaient gratuitement utilisées. Ces tuyaux sont désuets et à défaut de les remplacer, on fait du colmatage ingénieux. Il faut procéder à une réduction du tarif de l'eau en revoyant à la baisse la TVA, le timbre, les taxes en général. N'oublions pas que les familles comprennent en moyenne 1 ou 2 membres actifs. (...) Les caisses de la SONEES ont été largement décentralisées ces derniers temps pour mieux se rapprocher des populations. Mais les queues sont trop longues au guichet. Les délais fixés pour le paiement des factures sont raisonnables : une facture à honorer avant le 31 peut attendre jusqu'au 10.

La gestion des bornes-fontaines, des améliorations possibles

Les préposés pourraient bénéficier d'un taux forfaitaire appliqué par la SONEES lors des paiements. Cela pourrait les encourager. On ne peut revoir à la hausse le tarif des bassines. Certains trouvent même que le tarif actuel est élevé. Cependant, la situation actuelle des préposés n'est pas si mauvaise. Sur 10 préposés [de Darou Khoudoss et des quartiers avoisinants], 3 ou 4 déclarent des pertes intervenues ici et là. Donc la majorité muette semble s'en tirer à bon compte.

Voilà où en sont les choses. »

Darou Khoudoss, juin 1997



Association Française des Volontaires du Progrès

HYDRO CONSEIL



Fiche technique

Titre du rapport : ***Les opérateurs privés de la distribution d'eau dans les quartiers défavorisés de Dakar (SENEGAL)***

Pays : SENEGAL (Agglomération urbaine de Dakar, Commune de Pikine)

Financement : Fonds d'Aide et de Coopération (FAC)

Maîtrise d'œuvre : HYDRO CONSEIL

Auteurs du rapport : Séverine CHAMPETIER, Philippe DURAND de l'Association Française des Volontaires du Progrès (AFVP), avec la collaboration de Youssof Mbargane GUISSÉ de l'Institut Fondamental d'Afrique Noire (IFAN)

Date du rapport : Octobre 1997 (pour une étude réalisée entre avril et septembre 1997)

Nombre de pages : 75 pages de rapport et 25 pages d'annexes (en 2 volumes)

Mots clés : Sénégal, Dakar, Pikine, Hydraulique urbaine, Opérateurs Privés, Gestion du service de l'eau, Distribution d'eau, Fontainiers, Porteurs d'eau.

Résumé

Cette étude s'inscrit dans le cadre du Programme « *Eau potable et assainissement dans les quartiers périurbains et les petits centres en Afrique* », initié par le Ministère français de la Coopération et animé par le Programme Solidarité Eau (pS-Eau). HYDRO CONSEIL pilote l'action de recherche n°9, qui se propose de comparer la situation des opérateurs privés de la distribution d'eau dans les quartiers d'habitat spontané de trois grandes villes : Dakar, Nouakchott, Port-au-Prince. Pour Dakar, HYDRO CONSEIL a sollicité l'AFVP, laquelle s'est associée à un anthropologue de l'IFAN pour coordonner l'enquête de terrain, et a produit le présent rapport.

Dakar offre l'exemple d'une ville africaine confrontée à un niveau d'équipement insuffisant pour faire face à une demande en eau potable croissante, notamment en zone périurbaine marquée par une forte croissance démographique à laquelle s'ajoute un exode rural soutenu, tant dans les quartiers « spontanés » que dans les quartiers planifiés.

Au secteur officiel de la distribution d'eau potable tenu par une société d'exploitation privée - la Sénégalaise Des Eaux (SDE) -, s'est greffé un secteur plus ou moins informel de vente d'eau. Les principaux acteurs de cette distribution de l'eau en aval du réseau officiel sont : les fontainiers assurant la vente d'eau au détail à la borne-fontaine, les charretiers et vendeuses d'eau assurant la livraison d'eau à domicile en fût ou bassine, sans oublier les simples abonnés revendeurs d'eau à partir de leur branchement privé ...

Le poids non négligeable des fontainiers et des charretiers porteurs d'eau notamment, en terme d'emplois et dans le chiffre d'affaires global de la filière eau sur l'agglomération de Dakar, amène à envisager de nouvelles relations entre le service de l'eau officiel et ces opérateurs privés. D'autant que ces derniers n'interviennent pas en concurrence avec la SDE mais en complément ou en l'absence de celle-ci, tout particulièrement dans les zones périurbaines d'habitat récent.

Bien intégrés dans leur quartier (qui correspond le plus souvent à leur aire d'intervention), ils répondent de manière adaptée à la demande en eau des populations : grande accessibilité, disponibilité et mobilité pour un approvisionnement régulier et en quantité suffisante à domicile, mode de facturation adapté aux capacités financières d'usagers soucieux d'échelonner leur dépense et de contrôler leur consommation, ...

Avec un niveau de service qui varie selon les quartiers en fonction de leur degré d'urbanisation et de leur demande, ils assurent un accès à l'eau aux populations non ou mal desservies de Dakar et de sa périphérie, en attendant l'extension du réseau SDE et le raccordement des ménages.

Cette étude avance quelques recommandations en vue de la reconnaissance et de l'intégration de ces opérateurs privés au service officiel. Les programmes à venir d'installation de bornes-fontaines et branchements sociaux permettent d'envisager l'expérimentation de nouvelles méthodologies d'intervention en vue de mettre en relation pouvoirs publics, SDE, opérateurs privés et opérateurs de développement susceptibles d'accompagner ce mouvement.