



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



■ RAPPORT FINAL

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 :



HYDRO CONSEIL

Bernard Collignon
Bruno Valfrey

Avril 1998

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 de synthèse rédigé sous la direction de Bernard Collignon (Hydro Conseil)

Avec la participation de :

Bruno Valfrey (Hydro Conseil), Bernard Gay et Rodolphe Carlier (GRET), Tidiane Koita, M.O. Tourad (TENMIYA), Thierry Vallée, Moussa Dao et Jean Kis (GRDR), Cédric Estienne (AFVP / ISF), Abdoulaye Diallo, Séverine Champetier et Philippe Durand (AFVP), Denis Dakouré (Direction régionale de l'hydraulique des Hauts Bassins), Alexandre Brailowsky, Patrick Vilaire, Alain Pamphile, Alice Conte et Gasner Bonhomme (GRET-Haïti), Youssouf Guissé (IFAN), Régis Taisne (ISF)

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

1. Champs d'étude et méthodologie	9
1.1. Une étude qui s'insère dans un vaste programme de recherche	9
1.2. Le champ d'étude.....	10
1.3. L'objet de la recherche	10
1.4. Objectif du travail.....	12
1.5. Méthodologie.....	13
1.5.1. Approche macro-économique	13
1.5.2. Approche micro-économique	13
1.5.3. Analyse du contexte institutionnel et juridique.....	14
1.5.4. Analyse de la qualité du service fourni.....	14
2. Le service de l'eau dans les quartiers irréguliers des grandes métropoles du Tiers Monde.....	15
2.1. De quels quartiers parle-t-on ?	15
2.2. Le monopole du service public de l'eau	15
2.3. L'action de l'Etat, des Municipalités et des entreprises publiques	16
2.3.1. Des réseaux toujours construits à l'initiative de l'Etat.....	16
2.3.2. La régie directe par les Municipalités, un modèle en voie d'extinction.....	16
2.3.3. Le développement des réseaux n'a pas suivi la croissance urbaine	17
3. Le service de l'eau dans les petits centres d'Afrique de l'Ouest	19
3.1. Le développement rapide des petits centres en Afrique	19
3.2. L'inadéquation des solutions de l'hydraulique villageoise	20
3.3. L'action de l'Etat et des collectivités locales	21
3.3.1. Des réseaux généralement construits à l'initiative de l'Etat.....	21
3.3.2. La gestion municipale en régie directe tend à disparaître.....	21
3.3.3. Les entreprises publiques prennent le relais dans les plus gros centres	21
3.3.4. Dans les plus petits centres, les usagers s'organisent eux-mêmes.....	22

4. Les métiers de l'eau.....	25
4.1. Une grande diversité d'opérateurs	25
4.2. Des opérateurs de taille très variée	27
4.3. Les entreprises de travaux hydrauliques	29
4.3.1. Dans les grandes villes	29
4.3.2. Dans les centres secondaires	30
4.4. Les concessionnaires et les fermiers.....	30
4.5. Propriétaires privés de forage	32
4.6. Les camionneurs	33
4.7. Les pompistes	34
4.7.1. Des compétences techniques indispensables	34
4.7.2. Une faible professionnalisation	35
4.7.3. Un métier d'avenir ?	35
4.8. Les charretiers.....	36
4.9. Les gérants de bornes-fontaines (petits centres)	37
4.9.1. Des acteurs liés par contrat avec l'entreprise publique.....	37
4.9.2. Un métier de notable et des revenus confortables	38
4.9.3. Des revenus qui varient dans le temps et dans l'espace	39
4.10. Les abonnés revendeurs.....	40
4.11. Les porteurs d'eau.....	41
4.11.1. Dans les grandes villes	41
4.11.2. Dans les petits centres.....	41
4.12. Les réparateurs	42
4.13. Les titulaires de contrats de maintenance	43
4.14. Les assistants pour la gestion et la comptabilité	44
5. Le contexte institutionnel dans lequel interviennent les opérateurs privés .	45
5.1. Le Code de l'eau	45
5.2. Le rôle prédominant des services techniques de l'Etat	46
5.3. Les entreprises nationales de distribution d'eau (++++++).....	46
5.4. Le rôle des communes : les grandes absentes	47
5.5. L'attitude de l'administration à l'égard des opérateurs privés du secteur hydraulique	47
5.5.1. Au Sénégal : vers une reconnaissance de l'importance du secteur privé	47
5.5.2. En Mauritanie : un régime de concession novateur.....	48
5.5.3. Au Mali (Région de Kayes) : une administration dépassée par la société civile	48
5.5.4. Au Burkina Faso, une entreprise nationale performante occupe le secteur	48
5.5.5. En Haïti : une entreprise publique en situation précaire	48
5.5.6. Au Cap Vert : la toute puissance de l'Etat et des communes.....	49
5.5.7. Des statuts juridiques bien adaptés aux petites entreprises.....	49

6. Poids économique des opérateurs privés de la distribution d'eau potable..	51
6.1. Le poids économique du secteur de l'eau potable	51
6.2. Le poids économiques des opérateurs privés	52
6.3. Les emplois créés par les opérateurs privés	52
7. Quelques éléments de synthèse	55
7.1. Le paysage des opérateurs privés est très variable en fonction de la taille des villes	55
7.1.1. Les petits centres, à la limite de l'hydraulique villageoise.....	55
7.1.2. Les centres de taille intermédiaire	56
7.1.3. Les villes secondaires.....	56
7.1.4. Les grandes villes : une situation très variable d'une ville à l'autre.....	56
7.2. Dans les grandes villes, les opérateurs privés interviennent en complément des entreprises concessionnaires	57
7.3. Dans les petits centres	58
7.3.1. Des opérateurs privés insaisissables	58
7.3.2. Les services publics subventionnés tendent à monopoliser le marché	58
7.3.3. Les opérateurs privés répondent précisément à la demande non couverte par les opérateurs publics	59
7.4. Où sont passées les municipalités ?	61
7.5. Petits centres : l'impact ambivalent de la décentralisation.....	61
7.6. Le commerce de l'eau, domaine de l'informel ?	62
7.6.1. Une activité importante, encore largement informelle.....	62
7.6.2. ...mais qui tend à se formaliser.....	62
7.6.3. Le marché informel est-il nécessairement mafieux ?	63
7.7. Les atouts des opérateurs privés	63
7.7.1. Une grande souplesse d'intervention	63
7.7.2. Un service bien adapté à la demande.....	64
7.7.3. Les opérateurs privés peuvent répondre à une demande « atomisée »	64
7.7.4. Des charges de fonctionnement modérées	65
7.8. Les limites des opérateurs privés	65
7.8.1. Les principales limites sont liées à la demande elle-même	65
7.8.2. Une certaine réticence à investir dans un contexte incertain.....	66
7.8.3. Les difficultés d'accès au crédit ne constituent cependant pas un véritable facteur de blocage	66
7.8.4. Les limites liées au contexte institutionnel et juridique	67
7.9. L'appréciation des usagers.....	67
7.9.1. A l'égard des porteurs et des charretiers	67
7.9.2. A l'égard des fontainiers	68
7.9.3. A l'égard des réparateurs.....	68

8. Quelques propositions pour une meilleure intégration des opérateurs privés au service public de l'eau	69
8.1. Ce ne sont que des propositions	69
8.2. Il faut savoir choisir entre opérateur idéal et opérateur réel.....	69
8.3. Reconnaître l'intérêt des opérateurs privés, sans chercher une formalisation totale	71
8.4. Renforcer et appuyer les opérateurs existants, plutôt que chercher à susciter de nouveaux opérateurs.....	71
8.5. Certifier les opérateurs les plus performants : l'exemple de la maintenance.....	72
8.6. Ne pas légiférer ou réglementer sur le prix du service	72
8.7. Améliorer les politiques de tarification dite « sociale »	73
8.8. Développer des standards de qualité réalistes.....	74
8.9. Ne pas surestimer les besoins des opérateurs privés en matière de crédit.....	74
8.10. Faut-il monter des projets « promotion des opérateurs privés » ?.....	75
8.11. Favoriser la concurrence plutôt que les monopoles	75
8.12. Professionnaliser la demande	76
8.13. Dans les grandes villes, étendre le réseau public vers tous les quartiers de plus de 2 000 habitants.....	76
8.14. Ne pas se leurrer sur l'intérêt ou la faisabilité d'un encadrement du secteur informel.....	78
8.15. Ne pas faire la chasse aux abonnés-revendeurs	79
8.16. Inciter les communes à prendre leurs responsabilités de représentants des usagers.....	79
8.17. Garantir la sécurité juridique des exploitants.....	80
9. Annexes	81
9.1. Les termes de référence de la recherche	81
9.1.1. Titre de la recherche.....	81
9.1.2. Objet de la recherche	81
9.1.3. Hypothèses et méthodes	81
9.1.4. Déroulement de la recherche.....	82
9.2. Les acteurs de ce programme de recherche	83
9.3. Résumé de l'étude menée à Dakar (CHAMPETIER, DURAND, 1997).....	84
9.3.1. Cadre, objectif et déroulement de l'étude.....	84
9.3.2. L'approvisionnement en eau potable de Dakar-Pikine.....	84
9.3.3. Les opérateurs privés du secteur de l'eau	84
9.3.4. Poids, performances et limites des opérateurs privés dans le secteur « eau potable »	86
9.3.5. Promotion des opérateurs privés	87
9.4. Résumé de l'étude menée à Port-au-Prince (VALFREY, 1998)	89
9.5. Résumé de l'étude menée au Mali (VALFREY, 1997).....	90

9.5.1. Cadre, objectifs et déroulement de l'étude	90
9.5.2. La Région de Kayes	90
9.5.3. Les opérateurs privés du secteur de l'eau	90
9.5.4. La vente de l'eau au détail à Kayes	90
9.5.5. Les pompistes du Cercle de Yélimané	91
9.5.6. Les réparateurs.....	91
9.5.7. Les entreprises locales	91
9.5.8. Le poids des privés dans le secteur « eau potable »	91
9.5.9. Performances et limites des opérateurs privés.....	91
9.5.10. La promotion des opérateurs privés	92
9.6. Résumé de l'étude menée au Burkina Faso (DAKOURE, 1997).....	93
9.6.1. Le contexte de la Région des Hauts-Bassins	93
9.6.2. Quelques conclusions marquantes de cette étude	93
10. Bibliographie.....	95
11. Abréviations et sigles.....	99

1. Champs d'étude et méthodologie

1.1. Une étude qui s'insère dans un vaste programme de recherche

Cette action de recherche prend place dans un programme plus vaste, lancé par le Ministère de la Coopération sur le thème « **eau potable et assainissement dans les quartiers périurbains et les petits centres** ». Ce programme est coordonné par le pS-Eau et financé par le Fonds d'Aide et de Coopération (FAC).

Parmi les 10 actions de recherche retenues par le comité scientifique du programme figure la proposition de HYDRO CONSEIL, portant sur « **l'évaluation du rôle actuel, du potentiel et des limites des opérateurs privés du service de l'eau** ».

Elle comporte deux volets : une étude sur les **petits centres urbains** en Afrique de l'Ouest (dont la synthèse a été publiée par HYDRO CONSEIL en août 1997) et une étude sur les **quartiers irréguliers** de quelques grandes métropoles (dont la synthèse a été publiée par HYDRO CONSEIL en mars 1998). **Le présent document constitue la synthèse de l'ensemble de ce travail de recherche.**

Pour mener à bien ce travail, HYDRO CONSEIL, outre deux membres de son équipe permanente (Bernard Collignon et Bruno Valfrey), a réuni de nombreux opérateurs, connaissant bien chacun des terrains d'étude :

- Bernard Gay, Rodolphe Carlier (GRET) et Tidiane Koita pour la Mauritanie, avec la collaboration de M.O. Tourad (GRET) pour la partie « petits centres »
- Thierry Vallée, Moussa Dao et Jean Kis (GRDR) pour la région de Kayes, au Mali
- Cédric Estienne (AFVP / ISF) pour la région de Matam, au Sénégal
- Denis Dakouré (Direction régionale de l'hydraulique des Hauts Bassins) pour la Région et la ville de Bobo Dioulasso au Burkina Faso
- Alexandre Brailowsky, Patrick Vilaire, Alain Pamphile, Alice Conte, Gasner Bonhomme et l'équipe des animateurs-enquêteurs du GRET à Port-au-Prince
- Séverine Champetier et Philippe Durand (AFVP / Dakar) et Youssouf Guissé (IFAN) pour la ville de Dakar
- Cédric Estienne (AFVP-ISF), Abdoulaye Diallo, Séverine Champetier (AFVP) et Régis Taisne (ISF) pour le département de Matam

Ces partenaires de l'action de recherche ont préparé sept monographies, qui constituent la matière de la présente synthèse et qui sont disponibles sur simple demande auprès du pS-Eau et de HYDRO CONSEIL :

- **CHAMPETIER S. et DURAND P. 1997.** Les opérateurs privés de la distribution d'eau dans les quartiers défavorisés de Dakar. 76 p.
- **DAKOURÉ D. 1997.** Rôle des opérateurs privés dans la distribution d'eau potable dans les quartiers périurbains et les centres secondaires dans le sud ouest du Burkina. 21 p.
- **ESTIENNE C. et CHAMPETIER S. 1997.** Rapport intermédiaire de l'action pilote AFVP / ISF au Sénégal. Ed. AFVP / ISF. Dakar. 120 p.

- **KOITA T. 1997.** Les opérateurs privés de la distribution d'eau dans les quartiers périurbains de Nouakchott. 57 p.
- **KOITA T. 1997b.** L'exploitation du service de l'eau par des concessionnaires privés dans les petits centres de Mauritanie. 90 p.
- **VALFREY B. 1997.** Les opérateurs privés de la distribution d'eau et de la maintenance des adductions d'eau dans la Région de Kayes (Mali). HYDRO CONSEIL. 78 p.
- **VALFREY B. 1998.** Les opérateurs privés du secteur de l'eau dans les quartiers mal lotis de Port-au-Prince. HYDRO CONSEIL. 77 p.

1.2. Le champ d'étude

Ce programme de recherche concerne deux champs d'études principaux :

- **Les petits centres ruraux**, dont la population se situe dans la tranche qui va de 2 000 à 20 000 habitants. Ces centres sont suffisamment grands pour justifier la construction de réseaux de distribution d'eau et nous n'avons effectivement étudié que des centres équipés de tels réseaux, au Mali (région de Kayes), en Mauritanie (Guidimakha, Brakna, Trarza), au Sénégal (département de Matam), au Cap Vert (Assomada) et au Burkina Faso (Niangolo).
- **Les quartiers mal lotis** et / ou irréguliers de trois grandes villes : Dakar, Nouakchott, Port-au-Prince.

De plus, nous avons pu mener quelques enquêtes dans deux villes secondaires (Bobo Dioulasso et Kayes), mais sans chercher à le faire systématiquement.

Sont donc exclu du champ d'étude :

- Les villages, où le service de l'eau relève d'un mode d'intervention particulier - l'hydraulique villageoise - relativement bien connu et standardisé, notamment à la suite des grandes campagnes de forage réalisées pendant la DIEPA (1981-1990). Le service privé de l'eau y est principalement assuré par des artisans réparateurs, au sujet desquels il existe déjà de nombreuses études.
- Les zones bien urbanisées des grandes villes, où le service est assuré selon un mode assez proche de celui que l'on connaît partout ailleurs, par une entreprise « nationale » qui dispose d'une situation de monopole (ces entreprises, qui relevaient pratiquement toutes du secteur public durant les années 60 et 70, passent sont transférées l'une après l'autre au secteur privé depuis une dizaine d'années).

1.3. L'objet de la recherche

Cette recherche porte sur les opérateurs privés du service de l'eau, à l'exclusion des grands opérateurs nationaux qui se trouvent en position de monopole, qu'ils soient publics (SONELEC en Mauritanie et CAMEP en Haïti) ou en voie de privatisation (EDM au Mali et SDE au Sénégal), car ils sont bien connus, étant donné qu'il s'agit d'entreprises formelles, dont les comptes font régulièrement l'objet d'audits publics.

De plus, la présente recherche ne porte pas sur les opérateurs de statut administratif, dont la logique échappe pratiquement à l'analyse économique (comme les brigades

des de travaux des Directions de l'hydraulique ou les services techniques des municipalités au Cap Vert...).

On trouvera ci-après une typologie des divers opérateurs privés engagés dans le service de l'eau et des terrains d'étude où nous nous sommes efforcés de les observer. Parmi les prestations de ces opérateurs, nous avons distingué deux types d'intervention :

- a) Les opérateurs qui interviennent lors des études préalables et de la construction des infrastructures (bureaux d'études, entreprises de génie civil, tâcherons, bureaux de contrôle,...), et qui peuvent être mobilisés pour des travaux d'extension ou de réhabilitation
- b) Les opérateurs qui interviennent dans l'exploitation des infrastructures (exploitants de forages, camionneurs, gérants de bornes-fontaines, abonnés-revendeurs d'eau, porteurs d'eau...).

Nous avons consacré davantage d'enquêtes aux opérateurs de la distribution d'eau, parce que ce sont les moins connus (les opérateurs de la construction ont par exemple fait l'objet d'un programme de recherche antérieur mené par l'AFVP et financé par le FAC - voir Collignon et Debris, 1994) et parce qu'ils sont appelés à jouer un rôle de premier ordre dans le cadre du mouvement général de privatisation du service de l'eau en Afrique.

Terrains d'étude	Grandes villes				
	Mali	Burkina	Haïti	Mauritanie	Sénégal
	Kayes	Bobo Dioulasso	Port-au-Prince	Nouakchott	Dakar

1. Typologie des opérateurs privés pour les études et constructions de réseaux

bureaux d'études				
topographie			Foureaux	
réseau	Yaya Camara		CED	
génie civil			SICA	
entreprises				
génie civil	GIC- Métal Soudan		GRETCO - GEMODESA	
adduction	Kayes/Bamako		F & F - GATAPHY	

2. Typologie des opérateurs privés pour l'exploitation et la maintenance

fonctions commerciales					
gérants de BF / fontainier	gérants	32 revendeurs	revendeuses	revendeurs	revendeurs
revendeur de voisinage					blanchisseuses
charretier / porteur d'eau	charretiers	47 transporteurs	porteuses	charretiers	charretiers
camionneurs			chauffeurs et propriétaires		
exploitant de forages		région	4 exploitants		

	Petits centres				
Terrains d'étude	Mali Cercles de : Kayes, Yélimané, Diéma, Nioro	Mauritanie Trarza, Brakna, Gorgol, Guidimakha	Sénégal Départements de Matam, Podor, Bakel	Burkina Faso Centres de : Bobo Dioulasso Niangologo	Cap Vert Assomada (île de Santiago)

1. Typologie des opérateurs privés pour les études et constructions de réseaux

Bureaux d'études	géophysique géotechnique topographie réseau	BREESS LABOGEC CAMARA	BREG-PHY Topo-Fouta		
Entreprises	génie civil adduction forage	GIC, Togola Togola		GIE Podor PIP Podor	
Artisans	plombier maçon électromécanicien	Yélimané	ASHYR	Matam Matam Matam	
Fonction « intrants »	importateurs revendeurs		ASHYR ASHYR	Dakar Matam	

2. Typologie des opérateurs privés pour l'exploitation et la maintenance

Fonctions techniques	pompiste mécanicien, réparateur plombier, réparateur	Yélimané Kayes ? Kayes ?	ASHYR	Matam Matam Matam	
Fonctions commerciales	fontainier camionneur revendeur de voisinage porteur d'eau charretier fermier concessionnaire	Yélimané Kayes Kayes Kayes	ASHYR ASHYR ASHYR ASHYR	Bobo Ourosogui Bobo Bobo	Assomada
Fonctions de gestion	expert comptable			Boutique de gestion (Bakel)	
Fonction « intrants »	importateurs revendeurs	Kayes Kayes	ASHYR ASHYR	Matam Matam	

1.4. Objectif du travail

Il s'agit tout d'abord d'évaluer le rôle actuel de ces opérateurs, leur poids économique, la qualité des prestations qu'ils assurent (notamment du point de vue des usagers du service de l'eau). Ensuite, nous avons étudié dans quel contexte institutionnel et juridique ces opérateurs interviennent :

- Formel ou informel ?
- Selon des contrats types mis en place par l'administration ou en marge de toute réglementation ?
- En phase avec la politique nationale de décentralisation, ou en comblant les vides de l'action de l'Etat ?

Nous avons cherché à identifier leurs atouts et leurs contraintes, pour évaluer leur potentiel de développement. Nous avons aussi tenté de mettre en évidence les points de blocage à leur activité et à leur meilleure intégration au service public.

1.5. Méthodologie

L'activité des opérateurs privés est abordée, chaque fois que cela est possible, à deux échelles : une échelle macro-économique (pour évaluer le poids de ces acteurs dans le secteur de l'eau potable) et une échelle micro-économique (pour analyser la dynamique propre des entreprises).

1.5.1. Approche macro-économique

Il s'agissait tout d'abord d'évaluer le chiffre d'affaires global du secteur de la distribution d'eau, que l'on a parfois été réduit à estimer à partir du produit du prix de vente (à l'utilisateur final) par le volume d'eau vendu.

On a ensuite cherché à déterminer quel est le poids économique des opérateurs privés locaux, c'est-à-dire leur chiffre d'affaires global et la part qu'ils détiennent dans le secteur de la distribution de l'eau potable (par contraste avec les entreprises publiques ou privées qui exploitent le service de l'eau dans les grandes villes, dans une situation théorique de « monopole »). L'importance des opérateurs privés a été évaluée en termes de chiffre d'affaires, mais aussi en termes d'emploi, de nombre de familles desservies et de volume d'eau distribués.

1.5.2. Approche micro-économique

Il s'agissait d'analyser plus soigneusement des entreprises existantes et ayant de préférence quelques années d'existence et de reconstituer l'itinéraire suivi par les entrepreneurs pour y arriver.

Nous nous sommes donc attachés à l'origine géographique et sociale des chefs d'entreprises, aux raisons de leur installation en milieu (semi-)urbain, aux modalités de constitution de leur capital initial.

Nous avons analysé ensuite les relations entre ces petits opérateurs et l'administration, les collectivités locales, les entreprises publiques de distribution d'eau ou les autres opérateurs de la filière. En particulier, nous avons essayé de détailler la part de l'activité qui est formalisée :

- Sécurité sociale
- Taxes municipales de type patente et impôts sur les revenus
- Inscription aux registres du commerce ou autre formes de personnalité morale de l'entreprise (GIE, coopérative,...)
- Passage de contrats de droit public (concession de bornes-fontaines, marchés publics de travaux,...)
- Embauche de salariés officiellement ou de manière non déclarée, recrutement de « déflatés » de l'administration ou de diplômés chômeurs...

Enfin, et ce n'est pas le plus simple, nous nous sommes intéressés aux bénéfices des entreprises et aux revenus personnels des entrepreneurs et de leurs salariés.

1.5.3. Analyse du contexte institutionnel et juridique

Il s'agissait d'analyser dans quel contexte juridique interviennent les opérateurs privés locaux. Agissent-ils en marge de la Loi (faute de textes adéquats) ou peuvent-ils prétendre s'insérer dans la politique nationale en matière de distribution d'eau ou de développement économique ?

Pour cette analyse, nous nous sommes appuyés sur les textes les plus généraux (Codes de l'eau, statut des entreprises publiques, textes définissant le rôle des collectivités locales en matière de distribution d'eau).

Pour les petits centres, nous avons examiné les contrats passés officiellement par les organismes publics ou les collectivités locales (contrat d'affermage ou de concession, contrat de délégation de gestion, de gérance, contrats de maintenance...).

Dans les grandes villes, nous avons aussi examiné les contrats passés officiellement avec les entreprises (publiques ou privées) qui assurent la distribution d'eau et qui jouissent (en théorie) d'un monopole pour ce service.

1.5.4. Analyse de la qualité du service fourni

Nous avons cherché à savoir si les usagers sont satisfaits de la qualité du service fourni par les opérateurs privés et s'il subsiste des domaines dans lesquelles la demande est mal ou peu satisfaite. Les paramètres auxquels les usagers sont les plus sensibles sont généralement le prix de vente (pour un m^3 rendu chez l'usager), les horaires de disponibilité, la proximité et la régularité du service. D'autres paramètres, comme la qualité de l'eau ou la cordialité des relations avec le vendeur jouent un rôle plus difficile à cerner.

Analyser le degré de satisfaction des usagers ne signifie pas de chercher à comparer entre eux les services fournis par les divers opérateurs. Il n'y aurait pas beaucoup de sens à comparer les prestations d'un charretier et celles d'une entreprise publique de distribution d'eau. En effet, la grande diversité de métiers de l'eau qui se sont développés prouve simplement qu'il existe une grande diversité de demandes et qu'un seul opérateur pourrait difficilement les satisfaire toutes.

L'offre de service la plus standardisée dans le monde (le branchement domiciliaire), ne correspond pas à la demande solvable de la majeure partie des familles des quartiers populaires dans grandes villes (car elle trop coûteuse, par rapport aux moyens financiers que la plupart des familles de ces quartiers sont prêtes à consacrer à l'eau). Or c'est la seule prestation que sachent vraiment bien gérer les entreprises publiques, telles qu'elles ont été montées durant les années 70.

L'analyse de la qualité du service fourni n'a donc pas consisté à mesurer la qualité de l'eau, ou les heures d'ouverture des bornes-fontaines, mais plutôt à rechercher s'il existe des prestataires de service capables de s'adapter précisément à la demande et à sa variabilité avec la taille de la ville, le type de quartier et d'habitat.

2. Le service de l'eau dans les quartiers irréguliers des grandes métropoles du Tiers Monde

2.1. De quels quartiers parle-t-on ?

Ce ne sont pas les adjectifs qui manquent pour désigner les quartiers les plus pauvres des grandes villes du Tiers Monde : quartiers précaires, mal lotis, populaires, insalubres, périphériques, spontanés,...et tous ces adjectifs ne s'appliquent pas avec un égal bonheur à tous les quartiers que nous avons étudiés. Cette étude concerne particulièrement :

- Des quartiers populaires construits « en dur », mais peu de véritables bidonvilles (à l'exclusion de quelques groupes de maisons à l'intérieur du quartier de Solino, à Port-au-Prince) ; ce sont donc des habitations durables et destinées à être occupées pendant encore longtemps ;
- Des quartiers souvent mal lotis (sans voies carrossables), ou irréguliers (ne respectant aucun plan d'occupation des sols) ;
- Des quartiers périphériques (à Nouakchott), mais aussi des quartiers interstitiels, c'est-à-dire un habitat qui se développe dans les « trous » de la trame urbaine « normale » (dans les ravines, les zones marécageuses...).

2.2. Le monopole du service public de l'eau

Dans toutes les villes étudiées, le service de l'eau a été concédé par l'Etat à une entreprise qui se trouve en position de monopole (CAMEP, à Port-au-Prince, ONEA, au Burkina Faso, SDE au Sénégal, SONELEC, en Mauritanie). Toutes ces entreprises sont publiques, à l'exception de la SDE, issue d'un récent processus de privatisation. Elles disposent d'une autonomie relativement étroite, particulièrement en matière de tarification et de politique de raccordement des nouveaux quartiers. En contrepartie de cette forte dépendance, elles bénéficient de subventions plus ou moins explicites.

2.3. L'action de l'Etat, des Municipalités et des entreprises publiques

2.3.1. Des réseaux toujours construits à l'initiative de l'Etat

La construction des réseaux de distribution d'eau dans les grandes métropoles est toujours engagée par l'Etat, qui mobilise pour cela des financements internationaux. Il ne faudrait pas en déduire qu'il existe une véritable politique urbaine de l'Etat, dont l'approvisionnement en eau constituerait simplement l'un des éléments. En pratique, l'Etat se contente de manière plus pragmatique de répondre aux demandes les plus pressantes de la population, en équipant par priorité les quartiers dont la population dispose du pouvoir coutumier, politique ou financier le plus important.

Les entreprises qui assurent la distribution de l'eau n'ont généralement pas les moyens financiers d'une politique autonome d'équipement. Elles dépendent très largement de l'Etat pour la conception et la construction de nouvelles infrastructures. Ces entreprises ne sont pas de véritables concessionnaires (même si ce terme est employé dans certains contrats). Il s'agit plutôt d'entreprises disposant d'une délégation de gestion, exploitant des équipements qui restent totalement propriété de l'Etat (parfois au travers d'une société de patrimoine, comme la SONES au Sénégal).

2.3.2. La régie directe par les Municipalités, un modèle en voie d'extinction

Durant les années 50 à 70, alors que de nombreuses villes africaines prenaient leur premier essor, les municipalités jouaient un rôle direct dans la distribution d'eau, en assurant elles-mêmes l'exploitation du réseau, la facturation aux abonnés...

Par la suite, et confrontées à une situation de déficit chronique, la plupart des municipalités ont rétrocédé le service de l'eau à une entreprise publique nationale, tout en gardant dans la plupart des pays la gestion des bornes fontaines, par l'intermédiaire desquelles elles assuraient un service public minimal, non payant, à destination des couches populaires de la population. Leur équilibre financier reposait sur la perception de taxes municipales (patentes, taxes de marché, taxes foncières...).

Depuis une dizaine d'années, les municipalités abandonnent l'exploitation directe des bornes-fontaines, car le faible niveau de leurs recettes fiscales ne leur permet plus d'assurer le financement du service « bornes-fontaines ». Elles laissent alors les entreprises concessionnaires fermer petit à petit les bornes-fontaines publiques.

Dans la plupart des pays (comme le Mali, le Sénégal, la Mauritanie...), certaines bornes-fontaines ont été rouvertes et concédées à des gérants privés, qui font l'objet de la présente étude.

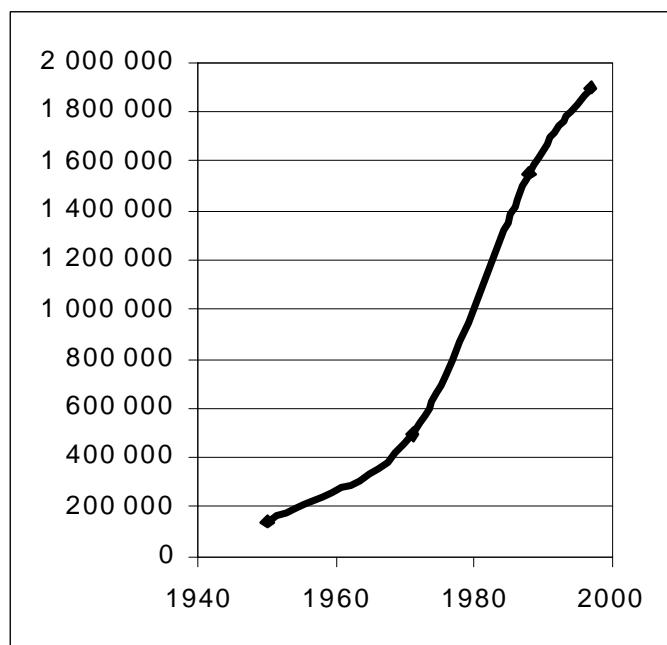
Les municipalités ne jouent actuellement pratiquement plus aucun rôle, même pas dans la définition des tarifs de vente ou dans la planification des équipements.

2.3.3. Le développement des réseaux n'a pas suivi la croissance urbaine

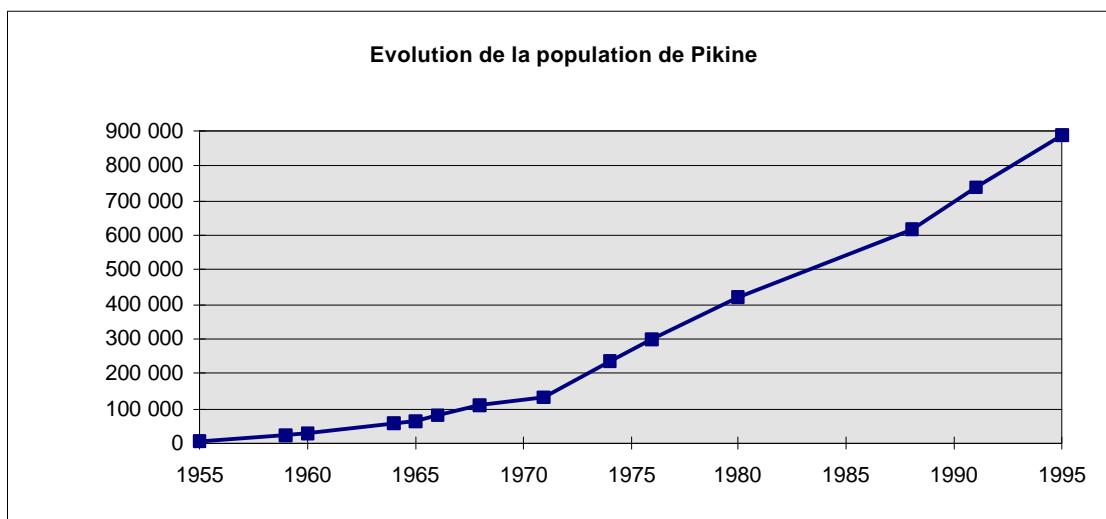
La croissance de la population des grandes métropoles du Tiers Monde a été extrêmement rapide depuis la seconde guerre mondiale (voir ci-contre l'exemple de Port-au-Prince, en Haïti). Les infrastructures de service public, comme les réseaux de distribution d'eau potable, sont loin d'avoir suivi le même rythme de croissance.

En particulier, les quartiers populaires sont largement sous-équipés en matière d'infrastructures de service public, qu'il s'agisse de quartiers périphériques, comme à Nouakchott, ou de quartiers interstitiels, comme ceux qui se sont développés dans toutes les ravines qui traversent la ville de Port-au-Prince.

Graphique : évolution de la population de la ville de Port-au-Prince :



Graphique : Evolution de la population de Pikine, quartier qui rassemble la majorité de la population périurbaine de Dakar :



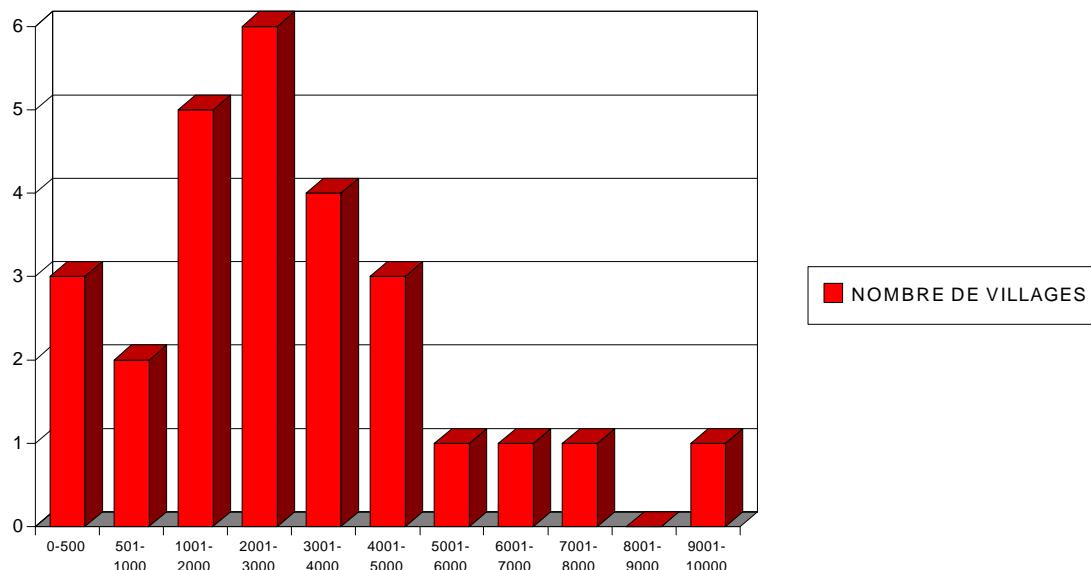
3. Le service de l'eau dans les petits centres d'Afrique de l'Ouest

3.1. Le développement rapide des petits centres en Afrique

L'action de recherche a porté sur les petits centres urbains, c'est-à-dire ceux dont la population se situe grossièrement dans la fourchette qui va de 5 000 à 20 000 habitants selon les pays. Les petits centres qui nous intéressent sont ceux qui ont un environnement rural auprès duquel ils jouent le rôle de pôle de services commerciaux et administratifs.

Le nombre des petits centres en Afrique de l'Ouest augmente très rapidement depuis 20 ans et leur population croît à un rythme compris entre 3 et 6 % par an. Elles représentent un enjeu important, aussi bien en termes économiques (ce sont parfois les seules zones en développement en milieu rural) qu'en termes politiques (car les lois récentes sur la décentralisation donnent de plus en plus de pouvoirs et de responsabilités aux collectivités locales).

Répartition de la population du Cercle de Yélimané (Mali) en fonction de la taille du village :



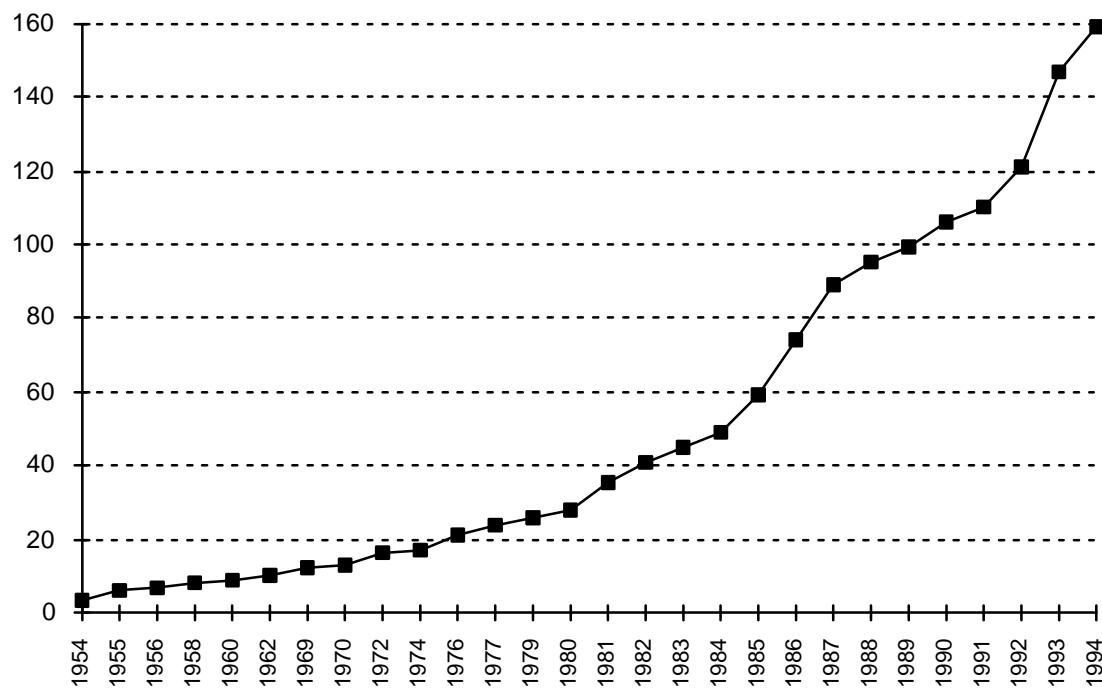
Le Cercle de Yélimané (environ 140 000 habitants) est un bon exemple de la transition entre le milieu rural et les petits centres. Actuellement plusieurs centres du Cercle de Yélimané dépassent les 5 000 habitants, et la tendance va en se renforçant.

3.2. L'inadéquation des solutions de l'hydraulique villageoise

En milieu villageois, l'approvisionnement en eau repose depuis une vingtaine d'années sur un standard bien défini et pratiquement universel : l'hydraulique villageoise. Ce standard comprend un point d'eau moderne (puits ou forage) équipé d'une pompe manuelle, dont la maintenance est assurée par un artisan mécanicien et dont la gestion est (en théorie) assurée par un comité villageois.

Cette solution simple ne répond cependant pas à la demande de la population des petits centres, qui aspire à un standard de service plus élevé. Un autre modèle technique tend à se généraliser dans les petits centres : c'est celui de petits réseaux de distribution d'eau, alimentés par un ou plusieurs forages et desservant quelques bornes-fontaines et quelques dizaines de branchements particuliers. Ce standard d'équipement répond bien à la demande des usagers, car il réduit la pénibilité du puisage et garantit une meilleure qualité d'eau, tout au long de l'année. Son succès est manifeste dans le bassin du fleuve Sénégal, où plusieurs dizaines de petites adductions ont été installées ou étendues à l'initiative des usagers, qui mobilisent pour cela l'épargne des nombreux émigrés originaires de cette région (voir KABA et DIARRA, 1997 et HYDRO CONSEIL, 1997a).

Le graphique ci-dessous illustre l'explosion du nombre de petits adductions dans la Région du Fleuve, au Sénégal, depuis 20 ans (période durant laquelle elles sont passées de 25 à plus de 160). La même situation se retrouve dans la Région de Kayes, au Mali, où le nombre de petits adductions est passé de 3 à 30 ces dix dernières années (VALFREY, 1997).



Dans la Région du fleuve, au Sénégal, le nombre de petits centres desservis par des adductions d'eau potable a été multiplié par 6 ces vingt dernières années

(D'après THIAW et DAGASSAN, 1994).

La croissance impressionnante du nombre de petits réseaux depuis 20 ans ne signifie pas que tout se passe bien. De nombreux réseaux sont fortement surdimensionnés par rapport aux besoins et surtout par rapport à la demande solvable et aux capacités de gestion locale. Il en résulte des problèmes d'exploitation et des pannes dont la réparation est lente. Un certain nombre de ces réseaux ne seront d'ailleurs peut-être jamais viables et ne pourront fonctionner que grâce à la « perfusion » financière de l'Etat ou d'une association de migrants.

3.3. L'action de l'Etat et des collectivités locales

3.3.1. Des réseaux généralement construits à l'initiative de l'Etat

La construction des réseaux de distribution d'eau dans les petits centres est généralement engagée par l'Etat, qui mobilise pour cela des financements internationaux. Il ne faudrait pas en déduire qu'il existe une volonté dirigiste de l'Etat qui orienterait le développement et l'aménagement du territoire par l'installation d'équipements « de confort ». En pratique, l'Etat se contente de manière plus pragmatique de répondre aux demandes les plus pressantes de la population, en équipant par priorité les centres dont la population est la plus forte ou le poids économique le plus important.

De plus, les usagers eux-mêmes sont capables de réunir les financements nécessaires à la construction de nouveaux réseaux, comme cela se voit dans la Région de Kayes, où 80 % des petits réseaux ont été financés par les habitants et les migrants.

3.3.2. La gestion municipale en régie directe tend à disparaître

Durant les années 50, 60 et 70, de nombreux réseaux ont été exploités en régie directe par les municipalités. Ce mode de gestion tend à disparaître, sauf au Cap Vert, où les trois municipalités que nous avons étudiées (voir HYDRO CONSEIL, 1997c) exploitent encore elles-mêmes les réseaux de distribution d'eau et d'électricité, avec les inévitables difficultés que cela entraîne (confusion des comptabilités de la commune et du service des eaux, statut rigide du personnel, difficultés pour importer du matériel...).

3.3.3. Les entreprises publiques prennent le relais dans les plus gros centres

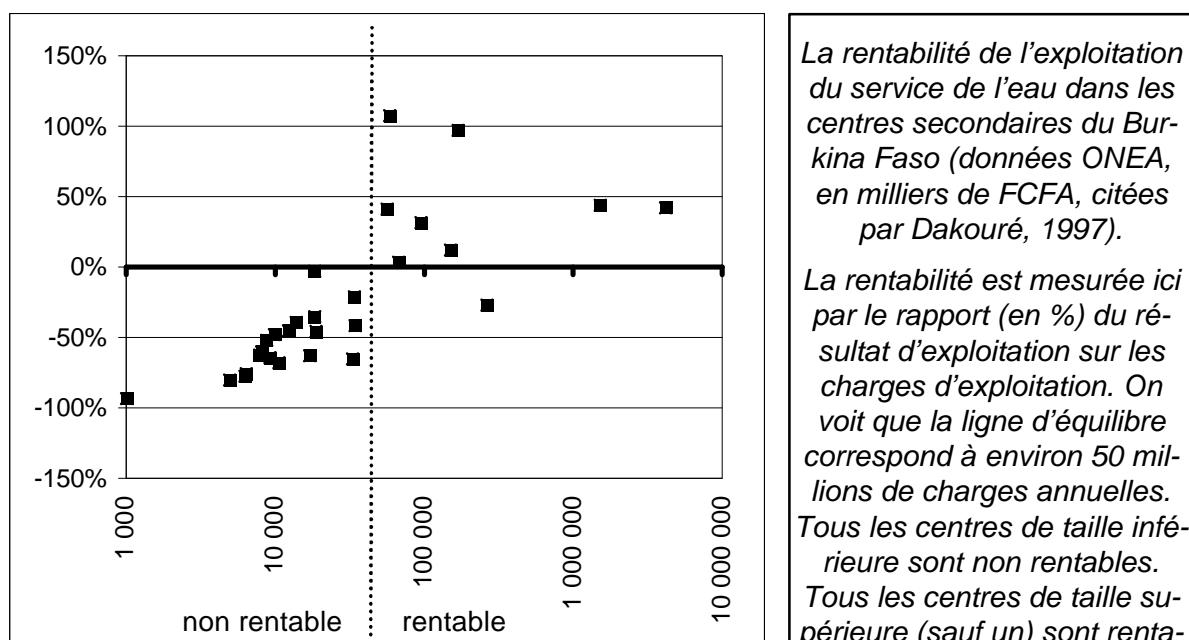
Dans la plupart des pays, l'exploitation des réseaux a été confiée depuis plus de 20 ans à une entreprise publique : la SONELEC en Mauritanie, la SONEES au Sénégal, EDM au Mali, l'ONEA au Burkina Faso....Un certain nombre de ces entreprises sont en voie de privatisation plus ou moins complète (SONEES, EDM,...), sans que leur situation de quasi monopole soit remise en question.

Dans un premier temps, les municipalités ont continué d'exploiter les bornes-fontaines, c'est-à-dire les points d'eau collectifs où l'eau était distribuée gratuitement. C'étaient les municipalités qui payaient les factures présentées par l'entreprise publique. Depuis 10 ans, l'accumulation de factures impayées (et un souci de rentabilité accru) a poussé ces entreprises à fermer les bornes fontaines

gérées par les communes. Une bonne partie d'entre elles ont alors été concédées à des gérants privés, qui constituent l'un des sujets de la présente étude (MOREL A L'HUISSIER, 1990 et MOREL A L'HUISSIER & VERDEIL, 1997).

La délégation de gestion aux entreprises nationales a permis de rationaliser l'exploitation (en faisant des économies d'échelle par exemple) et d'améliorer les performances des systèmes. Elle a cependant une limite claire : en dessous d'une certaine taille, les petits centres ne sont pas rentables et les entreprises rechignent donc à en assumer la responsabilité. Dans le diagramme ci-après, on voit qu'au Burkina Faso, tous les centres où le chiffre d'affaires du service des eaux est inférieur à 50 millions de CFA sont déficitaires.

La faible rentabilité du service de l'eau dans les petits centres tient en partie à la structure des entreprises nationales, qui entraîne des charges incompressibles dans chaque centre (personnel de direction, logistique, comptabilité,...). D'autres facteurs rendent cette exploitation difficile : l'absence d'un partenaire municipal fort, le faible attrait des petits centres pour le personnel qui vient des grandes villes,...



La rentabilité de l'exploitation du service de l'eau dans les centres secondaires du Burkina Faso (données ONEA, en milliers de FCFA, citées par Dakouré, 1997).

La rentabilité est mesurée ici par le rapport (en %) du résultat d'exploitation sur les charges d'exploitation. On voit que la ligne d'équilibre correspond à environ 50 millions de charges annuelles. Tous les centres de taille inférieure sont non rentables. Tous les centres de taille supérieure (sauf un) sont rentables.

3.3.4. Dans les plus petits centres, les usagers s'organisent eux-mêmes

Quand les entreprises nationales hésitent à assurer la gestion du service de l'eau dans un petit centre, ce sont généralement les usagers eux-mêmes qui l'organisent, au travers d'une association de fait, que l'on baptise opportunément « comité de gestion ». Ce mode de gestion relativement informel est d'autant plus légitime que ce sont souvent les mêmes usagers qui ont financé tout ou partie du réseau.

Ainsi, dans la région de Kayes, au Mali, ce sont des associations d'usagers qui gèrent 33 des 36 petits réseaux existants (VALFREY, 1997a). Ces comités de gestion ne sont pas de véritables exploitants, et ils n'ont pas été analysés dans le cadre de la présente étude, d'autant plus que d'autres actions de recherche et une abondante bibliographie leur ont été consacrés (voir notamment MOREL à l'HUISSIER et VERDEIL, 1997 et VALFREY, 1996).

En Mauritanie, la situation est différente, puisqu'un quart des 173 petites adductions du pays ont été concédées à des exploitants privés. Ceux-ci ont été étudiés dans le cadre de ce travail (KOITA, 1997a et 1997b).

Les centres urbains étudiés au cours de l'étude

et l'enjeu des petits réseaux de distribution d'eau en Afrique de l'Ouest

Pays	Petits centres équipés avec réseaux	Date de construct.	bornes (BF) branchements(BP)	Population de ces centres	Service de maintenance
Mauritanie	Sélibabi	1994	9 BF	17 000	Les Brigades de l'hydraulique sont censées effectuer la maintenance, contre paiement d'une redevance par les concessionnaires agréés
	Arr	1995		2 000	
	Wompou	1995		3 000	
	Ould Yengé	1995		5 000	
	Daffort	1995		4 000	
	Keur Macène		170 BP	4 500	
	R'Kiz			4 500	
	Tiguint			3 000	
	Agchourquit		290 BP et 2 BF	3 500	

Tout le pays : 173 réseaux, dont les 40 les plus importants sont affermés

Mali					
Bidadjî	1998			927	
Dialaka	1995			2 777	
Diongaga	1997			5 882	
Dogofiry	1998			2 518	
Kersignané	1989			2 243	
Koméoulou	1997			3 378	
Komodindé	1991			1 156	
Niogoméra	1975			2 403	
Sambaga	1993			2 482	
Sambankanou	1995			1 538	
Tambakara	1997			3 956	
Yaguiné	1994			9 014	
Yaguiné Banda	1988			1 615	
Yélimané	1956			1 693	
Gourel	1993	7 BF		700	
Aoïny	1994	1 BF			
Bana	1994				
Touregoumbe	1994	1 BF		7 838	
Korera Kore	1995			2 500	
Nomo	1995			5 500	
Gogui	1994				
Nioro Ville		3 BF			EdM
Kayes		75 BF		54 000	EdM
Cercle de Nioro :	13 réseaux, dont Nioro géré par EDM			60 000	
Cercle de Yélimané :	14 réseaux			60 000	
Région de Kayes :	36 réseaux, dont 3 gérés par EDM			200 000	

Cercle de Nioro : 13 réseaux, dont Nioro géré par EDM 60 000

Cercle de Yélimané : 14 réseaux 60 000

Région de Kayes : 36 réseaux, dont 3 gérés par EDM 200 000

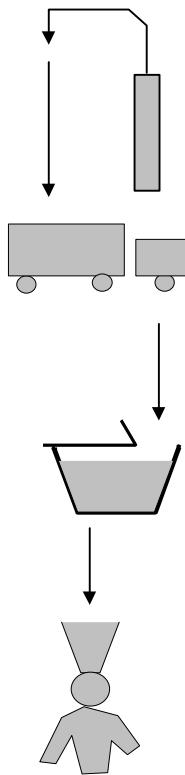
Sénégal	Tout le pays : 785 stations de pompage + adduction Région du fleuve : 150 stations de pompage + adduction Matam : 50 stations de pompage + adduction Chefs lieux de départements	1 500 000 450 000 200 000 1 000 000	DEM très présente 1 base lourde (Louga) 8 brigades SONEES
Burkina Faso	Bobo Dioulasso	182 BF et 10000 BP	320 000
<i>Région des Hauts Bassins</i>	Niangoloko	12 BF et 94 BP	13 000
	25 petits centres	150 BF	125 000
Cap Vert	Assomada Vila de Maio Ribeira Brava	11 BF et 900 BP 11 forages et 500 BP 4 BF et 300 BP	6 000 4 500 2 000
Tout le pays	18 communes disposant d'un service municipal	100 000	INGRH gère forages Municipalités gèrent les réseaux

4. *Les métiers de l'eau*

4.1. Une grande diversité d'opérateurs

La distribution de l'eau dans les grandes villes du Tiers Monde n'est pas l'apanage d'une entreprise publique de distribution d'eau (comme la SDE à Dakar ou la SONELLEC à Nouakchott). Elle fait intervenir de nombreux opérateurs qui assurent un service différencié, pour une clientèle aux besoins et aux revenus très divers. Les opérateurs privés du secteur informel, par leur diversité, répondent plus finement à cette demande disparate que les entreprises nationales qui sont en position de monopole et dont les services sont trop standardisés.

La chaîne des opérateurs privés de la distribution d'eau à Port-au-Prince et l'augmentation du prix du m³ d'eau, pour divers niveaux de service.



- 1. Forages privés.** L'eau est vendue en gros (par camion de 5 à 20 m³), au prix de 0,6 FF / m³. Les clients sont des camionneurs qui vont la revendre en ville ou des industriels qui trouvent ici une eau moins chère que celle du réseau public.
- 2. Camions.** L'eau est revendue en gros à des propriétaires de citernes privées au prix de 5 à 10 FF / m³. Les clients sont des revendeurs qui vont la détailler à l'intérieur du quartier ou des particuliers qui ne sont pas régulièrement approvisionnés par le réseau public.
- 3. Citernes privées.** L'eau est vendue au détail (par seaux de 15 à 25 litres), au prix de 15 à 20 FF / m³. Les clients sont des porteuses d'eau qui vont la revendre au porte à porte ou des particuliers qui l'utilisent pour leur propre usage.
- 4. Porteuses d'eau.** L'eau est vendue au détail au prix de 20 à 30 FF / m³, à des particuliers qui n'ont pas les moyens de financer un branchement particulier, qui n'ont pas le temps d'aller chercher l'eau à l'extérieur ou qui sont trop faibles ou trop âgés pour aller la chercher.

Cette diversité se retrouve dans les centres secondaires d'Afrique de l'Ouest. En effet, pour fournir aux usagers un « bon » service de l'eau, il existe toute une série de fonctions à assurer, que l'on peut classer d'un point de vue technique (de l'amont vers l'aval du réseau de distribution), et d'un point de vue plus institutionnel :

- Faire fonctionner la station de pompage,
- Surveiller le niveau de l'eau dans le forage,
- Traiter l'eau,
- Distribuer l'eau dans le réseau,
- Vendre l'eau aux bornes-fontaines,
- Relever les compteurs et dresser les factures,
- Recouvrer les paiements,
- Assurer la maintenance de la station de pompage,
- Réparer les fuites du réseau,
- Etablir les comptes et contrôler la gestion,
- Constituer des provisions pour le renouvellement des équipements,....

Ces fonctions peuvent être assurées par un seul opérateur (concessionnaire ou fermier du réseau et du service de l'eau) ou partagées entre plusieurs opérateurs (publics, privés, communautaires...) : c'est le cas le plus courant.

Les différents opérateurs n'ont pas le même niveau de formalisation de leur activité. Certains passent des contrats tout à fait officiels avec l'administration (comme les concessionnaires), alors que d'autres restent complètement dans le secteur informel (comme les porteurs d'eau).

D'autre part, certains sont de véritables professionnels de l'eau (comme les gérants de bornes-fontaines), alors que pour d'autres, cette activité ne représente qu'un travail d'appoint (comme les diésélistes).

L'objet de cette partie est de rendre compte de ce foisonnement d'acteurs, en présentant simultanément des témoignages recueillis lors des enquêtes, mais aussi des analyses économiques, qui permettent d'établir des points de comparaison.

Que ce soit dans les grandes villes ou dans les centres secondaires, la présente recherche a été l'occasion de rencontrer et d'analyser l'activité et la stratégie de centaines de petits opérateurs privés. On trouvera dans les tableaux ci-dessus une synthèse de tous les opérateurs étudiés dans le cadre de la recherche.

Les opérateurs privés interviewés dans le cadre de cette recherche

	Petits centres			
	Mali Kayes	Mauritanie 3 provinces	Sénégal Matam	Burkina Sud Ouest
fonctions techniques				
pompiste		9	30	
mécanicien réparateur	5 réparat.		1	
plombier réparateur			6	
concessionnaire maintenance		1 (BTI)		
fonctions commerciales				
gérant de borne fontaine	20 gérants	15		12 gérants
revendeur de voisinage				
charretier / porteur d'eau	10 charret.	5		16 transporteurs
camionneurs				
fermier / concessionnaire		9 gérants		2 candidats
fonctions de gestion				
expert comptable			1	

	Grandes villes			
	Haïti Port-au-Prince	Mauritanie Nouakchott	Sénégal Dakar	Burkina Faso Bobo Dioulasso
fonctions techniques				
pompiste				
mécanicien réparateur				
plombier réparateur				
concessionnaire maintenance				
fonctions commerciales				
gérant de borne fontaine	25 revendeuses	20	13	32 gérants
revendeur de voisinage		10	2	
charretier / porteur d'eau	porteuses	65	25	47 transporteurs
camionneurs				
fermier / concessionnaire	camioneurs		GIE Fass Mba	2

4.2. Des opérateurs de taille très variée

Le service de l'eau dans les grandes villes mobilise des opérateurs très diversifiés, depuis le porteur d'eau (dont le chiffre d'affaires ne dépasse pas 100 FF/mois) jusqu'à l'exploitant de forage (20 000 FF/mois), sans parler des opérateurs publics comme la SONEES (2 000 000 FF/mois). Le tableau page suivante présente les principaux opérateurs intervenant dans le service de l'eau à Port-au-Prince.

La même situation se retrouve dans les petits centres : le deuxième tableau de la page suivante présente la situation de la ville de Kayes.

Ces opérateurs sont très variés, et trois points principaux les différencient :

- Leur rôle et la « technicité » de leur fonction (depuis la conception des nouveaux réseaux jusqu'à la vente d'eau au porte à porte)
- Leur chiffre d'affaires (depuis le pompiste plus ou moins bénévole jusqu'à l'entreprise moderne spécialisée dans la maintenance des pompes solaires)
- Leur statut plus ou moins formel (depuis le porteur d'eau dont l'existence est ignorée par l'administration jusqu'au concessionnaire qui passe contrat avec l'Etat).

Des opérateurs aussi variés ne rentrent pas facilement dans les mêmes grilles d'analyse, mais ils interagissent les uns avec les autres et l'intérêt de ce travail est de permettre une comparaison des activités et des stratégies des uns et des autres.

Typologie des opérateurs privés à Port-au-Prince (Valfrey, 1998)

Désignation nom courant	Métier principal (détails)	Secteur (formel / informel)	CA mensuel (en FF)
Vendeur ambulant	Vente d'eau au détail (bokit, verre)	Informel	15 - 30
Porteur d'eau	Distribution à domicile	Informel	30 - 70
Camions d'eau	Transport et livraison d'eau à domicile	Informel / formel	2 000 4 000
Exploitant de forage	Production et vente d'eau aux camions	Formel	3 000 20 000
Fontainier	Vente d'eau à la bokit	Formel (contrat)	50 - 400
Propriétaire de citerne	Vente d'eau à la bokit	Informel	100 400
Bureau d'études	Conception de réseau, surveillance et contrôle de chantier	Formel	3 000 20 000
Maçon	Construction de citernes, de bornes-fontaines	Informel	300 1500
Plombier	Raccordement individuel, réparations canalisations	Informel	200 1000
Entreprise en hydraulique	Pose de canalisations (diamètres importants)	Formel	6 000 20 000
Entreprise de génie civil	Construction de réservoirs en BA, construction de citernes	Formel	6 000 30 000
CAMEP	Production et vente d'eau dans la zone métropolitaine (Port-au-Prince...)	Entreprise publique	200 000 350 000

Typologie des opérateurs privés à Kayes (Valfrey, 1997)

Désignation nom courant	Métier principal (détails)	Secteur (formel / informel)	CA mensuel (en kFCFA)
Fontainier	Vente d'eau au détail	Privé « formel »	10 - 100
DRHE	Encadrement, planification, appui conseil, gestion de projets...	Public	NS
EDM	Production et distribution de l'eau en milieu urbain et semi-urbain	Public	20 000 30 000
Comité de Gestion	Exploitation de réseau	Communautaire	50 - 2 000
Pompiste	Fonctionnement, entretien et petites réparations du système de pompage	Privé informel (Salarié du Comité)	10 - 40
Releur	Relève des compteurs (dans les centres ruraux)	Privé informel Communautaire	très faible (symbolique)
Collecteur	Assure les fonctions « commerciales »	Privé informel Communautaire	très faible (symbolique)
Porteur	Livraison d'eau	Privé informel	10 - 50
Réparateur	Electromécanique	Privé (in)formel	30 - 200
Plombier	Plomberie	Privé (in)formel	10 - 150
Commerçant	Vente de matériel et de pièces détachées (moteurs diésel)	Privé formel (en général)	très variable
Bureau d'études	Géophysique, calcul de BA, dimensionnement de réseau...	Privé formel	très variable
Entrepreneur	Génie civil, pose de canalisations	Privé formel	très variable

4.3. Les entreprises de travaux hydrauliques

4.3.1. Dans les grandes villes

Nous n'avons rencontré aucune entreprise qui se soit vraiment spécialisée dans les quartiers irréguliers, à cause de manque de solvabilité de la clientèle locale. Dans tous les programmes à maîtrise d'ouvrage publique, on fait donc appel à des entreprises du secteur formel classique.

L'expérience de Port-au-Prince démontre que ces entreprises arrivent très bien à assurer des prestations de grande qualité dans les bidonvilles, et à trouver un modus vivendi avec les associations de quartier. Elles le doivent à plusieurs atouts :

- L'habitude de travailler avec des manoeuvres issus de ce type de quartier
- L'habitude de sous-traiter des travaux à des tâcherons locaux, ce qui permet de répartir une partie de la valeur ajoutée sur le quartier
- L'habitude des chantiers plus que des bureaux.

Le facteur discriminant pour ces entreprises sera plutôt la taille des chantiers. Une entreprise organisée pour réaliser des chantiers de plusieurs millions de US \$ n'est pas compétitive et mal préparée à gérer des chantiers de quelques milliers de US \$. Lors des appels d'offres, on aura donc toujours intérêt à sélectionner des entreprises dont le C.A. annuel représente 1 à 20 fois le montant du marché.

4.3.2. Dans les centres secondaires

Si dans les villages et les centres secondaires les artisans et les tâcherons sont légions (que ce soit pour les travaux de plomberie ou de génie civil), les véritables entrepreneurs hésitent à « s'installer » sur des marchés réduits, soumis de surcroît aux incertitudes de la logique des projets, qui préfèrent souvent faire venir des entreprises de la capitale, réputées plus « sérieuses ».

Témoignage : un entrepreneur au Mali

Créée en 1994, la société de **M. TOGOLA** est une Société Unipersonnelle Anonyme à Responsabilité Limitée, spécialisée en construction de bâtiments, en travaux publics et travaux particuliers. Sa gamme de compétences est plutôt large : bâtiments, routes, ouvrages d'art, adductions d'eau, puits, aménagements de périmètres hydro-agricoles... Le personnel permanent compte 4 ingénieurs, 8 techniciens, 5 administratifs et 15 ouvriers qualifiés, pour un chiffre d'affaires de l'ordre de 600 à 700 millions de FCFA par an, en constante progression. « Togola travaux » travaille dans tout le pays, et a déjà une expérience dans la Région de Kayes (aménagement de micro-barrages pour la FAO et le Génie Rural, construction d'ouvrages d'art à Manantali pour la GTZ...). M. TOGOLA a ouvert une antenne à Kayes car il pense que c'est une zone dans laquelle il est possible de prendre des marchés dans les années à venir. Pour l'instant l'équipe est très réduite (un administratif et un technicien supérieur). Togola Travaux a déjà répondu à un appel d'offres du PGRN pour la construction de 19 puits, et mène également quelques autres chantiers de bâtiments (salles de classe...). L'entreprise a déjà construit un château d'eau dans le Cercle de Yélimané (il s'agit de celui de Tambakara), et a déjà été contactée pour des réseaux d'adduction. Le coût unitaire pour la fourniture et la pose des canalisations PVC (y compris fouilles et remblaiement) est en moyenne de 20 000 FCFA par mètre linéaire. M. TOGOLA estime que son entreprise est bien adaptée à ce marché parfois difficile qu'est la construction de petits réseaux d'adduction en milieu rural. L'entreprise dispose déjà de plusieurs expériences réussies de chantiers avec participation villageoise, mais M. TOGOLA reconnaît sans difficulté que travailler avec les villageois est une grosse contrainte pour une entreprise telle que la sienne.

Que ce soit dans le département de Matam, au Sénégal, ou dans la Région de Kayes, au Mali, il a été très difficile lors des enquêtes de terrain d'identifier de véritables opérateurs privés ayant misé leur développement exclusivement sur le marché de l'hydraulique. Le témoignage de M. Togola (voir encadré) apporte quelques éclaircissements sur les difficultés que peut rencontrer un entrepreneur à s'installer dans une Région ou dans un centre secondaire.

4.4. Les concessionnaires et les fermiers

Depuis cinq ans, on parle dans de nombreux pays d'Afrique de l'Ouest de la concession ou de l'affermage des petits réseaux de distribution d'eau à des opérateurs locaux, privés ou municipaux (à l'exception notable du Cap Vert, où il existe une longue tradition de centralisation et de « tout Etat »).

Au Sénégal et au Burkina Faso, ce principe constitue un des éléments centraux des nouvelles politiques qui se mettent actuellement en place, respectivement dans le bassin arachidier (programme financé par la CFD) et dans le Sud Ouest (programme financé par l'Union Européenne). Mais dans les deux cas, il ne s'agit que de projets et il n'existe pas encore de concessionnaires privés.

Par contre, en Mauritanie, où il existe une volonté politique forte de concéder l'exploitation des réseaux (MOHAMED MAHMOUD, 1994), une centaine de petits réseaux ont déjà été « concédés » à des opérateurs privés, soit la moitié des adduc-

tions du pays. C'est donc dans ce dernier pays que l'on peut analyser les performances et les limites de ces opérateurs privés. Tidiane KOITA a rencontré 9 concessionnaires et son analyse débouche sur les conclusions suivantes :

- En 1997, il n'y a que des opérateurs privés qui assurent l'exploitation de petits réseaux de distribution d'eau, alors que la loi (décret de 1993) prévoit explicitement la possibilité d'une concession à une régie qui pourrait être municipale ; mais les structures administratives et financières des communes sont mal adaptées à la gestion d'un service public marchand et les quelques expériences municipales menées dans ce domaine au début des années 90 ont été assez décevantes ;
- La grande majorité des concessionnaires sont de jeunes diplômés et non pas des commerçants ou des artisans ; ce type de recrutement correspond bien à l'objectif politique du gouvernement, qui était de fournir des emplois aux jeunes diplômés qui ne trouvent plus place dans la fonction publique, et particulièrement des emplois dans les villes de l'intérieur ;
- Ces concessionnaires sont tous originaires des villes où ils gèrent le service de l'eau, ce qui facilite leur intégration locale et leur permet de mobiliser les structures traditionnelles en cas de conflit avec un usager ou l'administration.

***Page suivante : témoignage d'un concessionnaire privé en Mauritanie
(d'après Tidiane KOITA, 1997)***

Témoignage : un concessionnaire en Mauritanie

Bachelier en 1987, Ibrahima a obtenu un diplôme d'ingénieur d'Etat en électro-technique en Algérie en 1994. Retourné en Mauritanie, il a effectué plusieurs stages de perfectionnement. En 1995, il est admis au concours de l'école inter-état des équipements hydro-agricoles de Ouagadougou où il séjournait pendant 8 mois. En janvier 1996, il passe le concours organisé par le GRET en vue du recrutement d'un concessionnaire. Apparemment, c'est la conjoncture qui l'a poussé vers le métier qu'il exerce actuellement : « *Je n'avais pas le choix. Je suis l'aîné de 8 enfants, ce qui ne me laissait aucun choix. Je ne pouvais pas rester longtemps au chômage...* ».

Les problèmes de gestion de son réseau sont nombreux. Les membres du comité de gestion du réseau, en l'occurrence le président, se servent des fonds qu'il récolte sans rendre compte, ni rembourser. Le président lui demande constamment de lui remettre de l'argent correspondant au reliquat qui n'avait pas été payé à l'ancien gestionnaire. Mais il n'a jamais remis à celui-ci cet argent. L'ancien gestionnaire continue de réclamer les 30 000 ouguiyas que le réseau lui doit.

Les membres du comité n'œuvrent pas dans le bon sens du développement du réseau. « *Tous pensent que j'ai beaucoup d'argent que je dissimule... Mes relations avec les usagers sont généralement bonnes. La commission reconnaît que je fait un bon travail et que le réseau est désormais bénéficiaire* ». Même si la récupération des redevances mensuelles est parfois difficile,

les recouvrements sont importants et s'élèvent à 95%. Les usagers pensent cependant que l'argent collecté revient aux élus, ce qui crée parfois de timides réticences pour les paiements...

Les retards de paiements entraînent parfois des difficultés pour l'achat de carburant (essence, fuel...). Il est semble-t-il arrivé que la production s'arrête faute de carburant.

« *J'aime le travail que je fais, mais j'ai de plus en plus de difficultés à l'exercer correctement. Je demande au comité un salaire convenable, du respect et un hébergement adéquat. Si mes rapports avec la commune s'améliorent, je resterai. Dans le cas contraire, je chercherai un autre emploi. Le travail que je mène est difficile. Il s'effectue sur plus de 15 heures par jour. Il arrive même, quand il vente, que je me lève à 2 heures du matin pour pomper* ».

Il y a semble-t-il beaucoup de travail pour Ibrahima seul. Il souhaite avoir un collègue, mais la municipalité ne veut pas recruter. Le maire lui a demandé d'embaucher et de payer un employé de sa propre poche. « *Comment pourrais-je le faire en gagnant seulement 20 000 ouguiyas (environ 700 FF) ? Deux jours avant la fête de Korité, mon apprenti a été victime d'un accident*.

Mais il n'a pas été remplacé. Le président pense que mon salaire est excessif... ».

Employé par la mairie, il n'a toujours pas signé de contrat, ce qui l'expose à l'arbitraire. Les ordres qu'il reçoit sont toujours verbaux. On ne veut rien lui transmettre par écrit. Il n'a aucune couverture juridique. « *Très souvent, le président m'annonce en aparté que le comité cherche à me licencier et que c'est lui qui s'y oppose* ». Il s'agit sans doute de le mettre constamment sous pression afin de pouvoir utiliser les fonds qu'il collecte sans résistance. Ibrahima atteste lui remettre constamment de l'argent. « *Je lui ai remis en Juillet dernier, à sa demande, près de 45 000 ouguiyas (environ 1 500 FF) pour réparer les regards. Mais rien n'est encore fait à ce jour...*

Il arrive que des membres du comité installent des compteurs pour des membres de leurs familles sans m'en avertir... Il existe actuellement 88 demandes d'abonnement... ».

4.5. Propriétaires privés de forage

Ce type d'entreprise n'est pas très courant . Nous n'en avons rencontré qu'à Port-au-Prince (où il en existe une demi-douzaine) et nous ne connaissons aucune autre ville ou des entrepreneurs privés exploitent des forages afin de vendre de l'eau aux camions-citernes. En effet, dans la plupart des pays d'Afrique, l'exploitation des eaux souterraines est considérée comme un privilège de l'Etat, rarement délégué aux collectivités locales et pratiquement jamais aux opérateurs privés, sauf pour un usage strictement personnel (comme l'alimentation en eau d'une usine). Ce n'est donc pas un hasard si ce type d'opérateur n'existe qu'en Haïti, où l'Etat est particulièrement faible.

Une telle activité entraîne des investissement important (20 000 \$ pour le forage, 10 000 \$ pour le groupe et 8 000 \$ pour la pompe), qui ne peuvent être amortis que sur de longues durées ou en couplant d'autres activités à celles de la vente d'eau (fabrique de glace, irrigation...). A titre d'exemple, le tableau ci-dessous présente le compte d'exploitation d'un exploitant de forage privé, en fonction de plusieurs niveaux de production (VALFREY, 1998) :

Compte d'exploitation annuel d'un exploitant de forage privé (Port-au-Prince)

NOMBRE DE CAMIONS	70	80	90	100
RECETTES (25 Gourdes / camion) :	52 500	60 000	67 500	75 000
DEPENSES :	-	-	-	-
EDH	1 944	2 222	2 500	2 778
Salaires aides	4 750	4 750	4 750	4 750
Salaire administrateur	4 000	4 000	4 000	4 000
Frais de réparations	2 083	2 083	2 083	2 083
Amortissement GE (8 ans)	3 333	3 333	3 333	3 333
Amortissement pompes (8 ans)	6 667	6 667	6 667	6 667
Gasoil	18 667	21 333	24 000	26 667
Lubrifiant et pièces	920	920	920	920
TOTAL DEPENSES :	42 364	45 308	48 253	51 198
MARGE BRUTE :	10 136	14 692	19 247	23 802
IMPOTS :	2 917	2 917	2 917	2 917
CAMEP :	625	625	625	625
MARGE NETTE :	6 594	11 150	15 705	20 260

NB : 3 Gourdes = 1 FF

4.6. Les camionneurs

Ce type d'opérateur est très développé à Port-au-Prince où nous l'avons étudié, mais nous l'avons vu à l'œuvre également dans d'autres villes (Assomada et Praïa au Cap Vert, Istamboul, Lima....). A notre connaissance, cette activité a été peu observée dans les petites villes d'Afrique de l'Ouest, où les rares camions citernes sont gérés par l'administration (comme c'est le cas dans quelques villes de Mauritanie, dont les adductions sont en panne).

L'activité des camionneurs prend de l'importance dans les villes où le réseau ne dessert pas tous les quartiers et où le transport par charrette est difficile, à cause des distances, des fortes pentes... : est-ce un hasard si toutes les villes citées ci-dessus présentent un fort relief ?

Nous avons donc été étonnés de rencontrer des transporteurs privés au Cap Vert (un pays où l'Etat assure encore l'essentiel de la distribution d'eau en milieu rural). Il s'agit de transporteurs privés, qui alimentent en eau les petits hameaux isolés de la commune de Santa Catarina. Ces transporteurs remplissent leurs camions au niveau de forages exploités par la municipalité, à laquelle ils paient l'eau à un tarif relativement élevé (80 CVE par m³, soit l'équivalent de 500 CFA). Ils la revendent 3 à 5 fois plus cher dans les villages, après un transport difficile sur des routes de montagne. Deux facteurs expliquent l'existence de ces transporteurs privés :

- De nombreux villages sont totalement dépourvus de points d'eau à la suite de la baisse de la pluviométrie depuis 20 ans et leur grand nombre dépasse les moyens d'intervention du camion municipal

- Il existe des revenus monétaires importants qui permettent de payer ce service relativement coûteux (plus de la moitié de la population est émigrée et les montants rapatriés par les émigrés constituent souvent la première source de revenu dans les villages).

Le revenu tiré de cette activité est limité par la concurrence d'autres modes d'approvisionnement (comme les charrettes, le stockage de l'eau de pluie...). Les camionneurs sont donc obligés de limiter fortement leurs charges :

- A Port-au-Prince, ils investissent souvent dans de vieux camions de chantier, largement amortis et dont les pannes (nombreuses) ne représentent pas un gros risque (au contraire du transport de marchandise, toujours susceptible d'être volé)
- A Assomada (au Cap Vert), ils utilisent des citernes démontables, qui ne sont installées dans le camion que quelques mois par an, quand les pénuries d'eau font grimper les prix.

Les propriétaires de camion sont généralement des commerçants, qui peuvent utiliser les camions à un autre usage, si l'activité eau devenait trop peu rentable.

A Port-au-Prince, il s'agit d'une activité relativement « moderne », avec des entreprises disposant de plusieurs camions qui reçoivent leurs commandes par téléphone et certaines d'entre elles gèrent même les navettes des camions par radio.

Les chauffeurs de camions rencontrés (à Port-au-Prince) ne sont jamais les propriétaires de ceux-ci. Ce sont des journaliers, pas très bien payés (mais qui dissimulent probablement une partie de leur marge à leur employeur puisqu'ils assurent aussi l'achat de l'eau au forage et la vente aux particuliers).

4.7. Les pompistes

4.7.1. Des compétences techniques indispensables

Par le terme de « pompiste », nous désignons la personne chargée de faire marcher la station de pompage qui alimente l'adduction d'eau dans la plupart des petits centres. Dans la majorité des cas, il est responsable d'un groupe électrogène à moteur diesel et d'une ou plusieurs électropompes immergées. Le pompiste assure généralement le démarrage et l'arrêt des pompes, le petit entretien (vidanges, graissages), le contrôle du remplissage des réservoirs et il tient parfois un cahier de pompage et de consommation qui permet à l'exploitant de surveiller l'état du matériel et l'évolution des charges d'exploitation.

Pour assurer ces fonctions, le pompiste doit avoir des compétences en mécanique, en plomberie et en électricité. Au Sénégal, ces compétences peuvent être garanties par une formation assez lourde (6 mois en détachement complet) assurée par la DEM au niveau de sa base logistique de Louga (formation partiellement financée par les comités de gestion eux-mêmes).

Dans les autres pays, à notre connaissance, il n'existe pas de cursus de formation aussi bien organisés et le niveau de compétence des pompistes est parfois insuffisant, ce qui entraîne des risques de panne grave, sur du matériel coûteux. Le point le plus délicat concerne la fonction de diagnostic des pannes. Les pompistes ont ra-

rement les compétences nécessaires pour identifier les pannes qui justifieraient réellement l'intervention d'un spécialiste et ils sont parfois enclins à « bricoler » les générateurs, avec l'ambition de démontrer leurs compétences. C'est le cas dans les petits centres de la région de Kayes, au Mali, où les pompistes sont des agents plus ou moins bénévoles des comités de gestion.

Au Cap Vert et au Burkina Faso, tous les pompistes qui ont été interviewés sont des agents de l'administration, car ils travaillent sur des stations de pompage exploitées directement par l'ONEA, l'INGRH ou une municipalité. Ils ont donc reçus une formation à la mécanique et surtout ils bénéficient d'un encadrement rapproché qui permet de parer à toute éventualité.

4.7.2. Une faible professionnalisation

Malgré l'enjeu important que représente la maintenance d'une station de pompage, la profession de pompiste est encore souvent mal reconnue par l'administration et par les usagers eux-mêmes. En conséquence, ce travail est parfois confié à des personnes peu qualifiées et mal rémunérées.

Ceci particulièrement vrai au Mali, dans la région de Kayes, où ce métier ne fait l'objet d'aucun statut et où la majorité des pompistes gagnent moins de 10 000 CFA par mois. Au Sénégal, le métier est mieux reconnu, parce que la DEM exige des comités de gestion qu'ils embauchent un pompiste formé à cet effet au cours d'un stage organisé à la base de la DEM à Louga. Cette formation de longue durée (6 mois) comprend des cours théoriques, du travail en atelier et des stages auprès de pompistes en exercice. Elle est partiellement financée par le village dont est originaire le futur pompiste.

Au Sénégal, il existe même un salaire de base officiel (30 000 CFA par mois). En pratique, la grande majorité des pompistes sénégalais sont issus de ce cursus de formation, mais leur rémunération est parfois inférieure au montant officiel. C'est d'ailleurs l'une des principales raisons pour laquelle ils souhaitent renforcer leur capacité de négociation avec leurs employeurs (les Comités de gestion). Ce renforcement pourrait se faire au travers d'un « syndicat » des pompistes, une idée qui fait son chemin depuis quelques mois (Régis Taisne, communication orale).

C'est au Cap Vert que le statut des pompistes est le plus valorisé, puisqu'il s'agit de fonctionnaires des communes ou de l'INGRH et qu'ils bénéficient d'un salaire plus élevé que dans les autres pays (12 000 CVE par mois, soit plus de 70 000 CFA, mais il est vrai que le coût de la vie est nettement plus élevé au Cap Vert).

4.7.3. Un métier d'avenir ?

Le pompiste est souvent la seule personne à disposer de réelles compétences techniques en matière de pompage dans toute la ville où est située l'adduction. Actuellement, c'est généralement un simple employé de l'exploitant du réseau, mais certains de ces pompistes ne pourraient-il pas développer de petites entreprises en assurant une prestation de pompage globale (gasoil, pièces et main d'œuvre compris),

rémunérée au résultat (selon le nombre de m³ pompés, ou le nombre d'heures de pompage...).

C'est sur ce principe qu'est basé le fonctionnement (satisfaisant) de l'adduction d'eau de Guéné, au Nord du Bénin (COLLIGNON, 1994a). C'est également l'une des pistes prometteuses actuellement explorées au Sénégal, dans la région du fleuve (ESTIENNE, 1997). Aider certains pompistes à s'installer comme exploitants, ce serait probablement la manière la moins coûteuse de professionnaliser l'exploitation des stations de pompage, sans devoir faire appel à une entreprise de Dakar, qui risque d'être chère et peu disponible en cas de petite panne.

Il ne faut pas sous estimer les obstacles auxquels se heurtera une telle transformation. Les pompistes actuels sont des salariés, sans guère de responsabilité en cas de panne ou de casse de moteur. Tous ne sont pas prêts à se transformer en entrepreneurs, avec ce que cela implique de contraintes et de risques (gestion de stock de gasoil, charges variables d'un mois à l'autre, en fonction des réparations, litiges avec les comités de gestion...).

4.8. Les charretiers

Les charretiers transportent des volumes d'eau limités (200 à 600 litres), sur une distance de quelques kilomètres à partir des points d'approvisionnement. C'est un métier extrêmement développé dans les pays du Sahel (et particulièrement dans deux des villes que nous avons étudiées : Dakar et Nouakchott, et dans la plupart des centres secondaires). Par contraste, cette profession (et ce type de service) semble nettement moins développé dans les villes des régions soudanienne ou forestières (Bobo Dioulasso, Yaoundé, Douala, Cotonou, Conakry,...) ou dans les villes au relief accidenté (Port-au-Prince, Praïa,...). Ce succès dans les villes du Sahel tient probablement à des raisons pratiques et sociologiques :

- Une forte demande en eau (une longue saison sèche et des puits non pérennes)
- Un bétail de trait relativement abondant (chevaux ou ânes)
- Les villes attirent de nombreux éleveurs ou fils d'éleveurs, à la recherche d'un emploi et qui sont habitués à soigner des animaux
- Une activité commerciale considérée comme valorisante, dans des pays où la rémunération du porteur d'eau est une pratique ancienne.

L'achat d'une charrette représente un investissement de départ non négligeable, réalisé souvent par un parent déjà installé en ville, qui loue ensuite la charrette ou la confie à un jeune parent. La bête de trait peut être achetée dans ce but, ou amenée directement par le futur charretier depuis son village.

Cette activité concerne principalement des immigrants récents, ou même des migrants saisonniers, qui retournent au village chaque année (parfois avec la bête de trait), pendant l'hivernage. Pour eux, le transport d'eau est une activité d'appoint en saison sèche. Le charretier type est jeune (moins de 25 ans), relativement peu éduqué et il ne bénéficie pas d'une forte considération sociale. C'est donc le strict contrepoint du gérant de borne fontaine, âgé, éduqué et jouissant d'un statut de notable.

Portrait : un charretier à Nouakchott

Abou a vingt-six ans. Cela fait quatre ans qu'il a quitté Djowol, petit village du sud mauritanien, pour « chercher l'argent » à Nouakchott afin d'aider sa famille dont il est l'aîné. Son père cultive la terre en métayage.

Il est célibataire et projette de se marier dans l'année qui vient si ses économies le lui permettent. Abou est analphabète car son père n'a pas jugé bon de le scolariser et lui a fait suivre un enseignement coranique. Depuis l'enfance jusqu'à l'âge de dix-sept ans, il a cultivé la terre avec sa famille. Puis, désireux d'acquérir une certaine indépendance, ne supportant plus la pression des parents, il a décidé de migrer vers la ville en précisant à sa famille qu'il pourrait lui faire parvenir de l'argent. Ainsi, la parentèle ne s'est pas opposée à sa migration.

A Nouakchott, il habite chez un « tuteur », un ressortissant de son village bien placé dans l'administration. C'est celui-ci qui lui a trouvé les moyens matériels pour démarrer son activité. Au début, il effectuait chez son « tuteur » des petits travaux à peine rémunérés, ou en échange de son hébergement.

Pour distribuer de l'eau, Abou dispose d'une petite charrette, d'un âne et d'un fût de 100 litres. Il doit rembourser son tuteur qui a mis à sa disposition ce matériel, dès qu'il en aura la possibilité. A Nouakchott, il dessert les quartiers périphériques de Kebbé Marbat et Arafat. Son activité de distribution d'eau potable en porte à porte lui permet de gagner environ 6 000 ouguiyas par mois.

Le métier de charretier est extrêmement concurrentiel, parce que les candidats sont très nombreux et que l'investissement de départ est à la portée de très nombreux urbains. Pour survivre, un charretier doit donc faire preuve d'un grand dynamisme commercial. Le bon charretier est toujours à l'affût d'un nouveau créneau (chantiers de construction, qui ont besoin d'eau ou de matériaux, quartiers où le réseau de distribution est en panne,...). Cette « chasse » au client consomme pas mal de temps.

4.9. Les gérants de bornes-fontaines (petits centres)

4.9.1. Des acteurs liés par contrat avec l'entreprise publique

Nous nous sommes intéressés aux individus qui assurent la revente de l'eau au niveau des bornes-fontaines, à la suite d'un contrat passé généralement avec l'entreprise publique chargée de la distribution d'eau (SBEE, SONELEC, SDE, ONEA, EDM...). Il s'agit de petits commerçants (et de leurs employés), dont l'activité est rémunérée par la marge réalisée sur le prix de vente. Par contre, nous nous sommes relativement peu intéressés aux « fontainiers », parfois salariés, mis en place par des comités de gestion pour distribuer l'eau au niveau des bornes-fontaines, comme on en rencontre de nombreux exemples au Sénégal. En effet, ces « fontainiers » ne relèvent pas vraiment du secteur de l'entreprise privée.

Gérant de borne-fontaine est l'un des rares métiers relativement formels, puisque les gérants passent un contrat avec l'entreprise de distribution d'eau. Dans certaines villes, ils sont même astreints au paiement de taxes municipales, de type patente.

Mais, par son caractère formel, cette activité n'est pas complètement concurrentielle. Le nombre de bornes-fontaines est strictement limité et soumis aux décisions des municipalités ou de entreprises de distribution d'eau. Là où il n'y en a pas assez, les bornes peuvent alors devenir des sources de profit importantes et donc des objets de convoitise. L'attribution des bornes se fait alors souvent au sein de la parentèle

des élus locaux sans aucune justification précise en termes de compétences techniques ou commerciales. En contrepartie de leur choix, les gérants sont tenus à certaines obligations plus ou moins explicites, qui peuvent être très pénalisantes (reprise des dettes du gérant précédent, petits cadeaux pour obtenir la gérance, service gratuit de certaines familles...).

Les gérants de bornes fontaines rencontrés au Mali, en Mauritanie (Nouakchott), au Burkina Faso et au Bénin ont tous une relation contractuelle forte avec l'entreprise publique de distribution d'eau (EDM, ONEA, SBEE). Ils sont titulaires d'un abonnement et paient tous les mois une facture basée sur la lecture d'un compteur d'eau. Le tarif qui leur est appliqué est généralement un tarif préférentiel, aligné sur la tranche la plus basse (« tranche sociale ») des barèmes. Ces opérateurs sont totalement intégrés au système de distribution publique, même si leur activité reste souvent défiscalisée (pas de patente, pas de taxe sur le chiffre d'affaires).

Burkina Faso

Un petit centre au Burkina, l'exemple de Niangologo (12 000 habitants)

Le réseau de distribution de Niangologo est exploité par l'ONEA. Un tiers de l'eau est distribué au travers de 94 branchements particuliers, et deux tiers de l'eau sont distribués au travers de 12 bornes-fontaines, qui alimentent en eau 90 % de la population de la ville.

Les fonctions de fontainiers sont occupées par des revendeurs d'eau indépendants, parfois fort jeunes (certains ont moins de 20 ans). Ils s'agit donc de petits commerçants, bien intégrés au système par l'ONEA auprès de laquelle ils ont souscrit un abonnement. Ces fontainiers achètent l'eau à 179 F CFA par m³ et la revendent au détail (à 10 FCFA la bassine de 30 l, soit 330 CFA le m³) et aussi en gros, à des charretiers. Le revenu moyen d'un fontainier indépendant est de l'ordre de 20 000 F CFA par mois.

4.9.2. Un métier de notable et des revenus confortables

Le métier de gérant de borne fontaine est un métier respectable, souvent réservé à des gens honorablement connus dans le quartier et qui peuvent présenter des garanties (notamment immobilières)¹. Ce n'est pas vraiment étonnant. Les entreprises publiques de distribution d'eau souhaitent se protéger contre les risques d'impayés et elles ne passent donc de contrats qu'avec des gérants fiables. La gérance des bornes est d'ailleurs une activité qui peut être très rentable et elle fait donc parfois l'objet d'une compétition entre les commerçants du quartier.

L'exemple de Kayes est révélateur. Il s'agit d'un centre secondaire du Mali (54 000 habitants) alimenté en eau par un réseau relativement dense, puisqu'il comprend 2400 branchements particuliers et 85 bornes-fontaines. Une analyse très détaillée du service apporté par ces bornes-fontaines et de leur histoire a été réalisée par une autre équipe, dans le cadre du même programme thématique (voir MOREL A L'HUISSIER et VERDEIL, 1997). Dans le cadre de la présente étude (VALFREY, 1997), nous nous sommes principalement intéressés à la personnalité des fontainiers, leur histoire et leur revenus.

¹ La ville de Bobo Dioulasso semble faire exception à cette règle, puisque l'enquête réalisée auprès des gérants (Dakouré, 1997) a permis de rencontrer de nombreux jeunes gérants. Peut-être cela tient-il à une politique propre à l'ONEA, visant à favoriser l'emploi des jeunes.

La plupart des bornes sont gérées par des gens qui bénéficient d'une forte reconnaissance sociale dans le quartier, installés à Kayes depuis plus de 10 ans. Il s'agit donc plutôt de notables et l'exploitation d'une borne-fontaine (rarement deux) leur assure un revenu non négligeable (de 20 000 à 100 000 CFA par mois). La gérance des bornes a d'ailleurs souvent été attribuée à des membres du parti au pouvoir ou de la famille des dirigeants municipaux.

L'intérêt commercial de la gérance d'une borne-fontaine est d'autant plus grand que l'investissement en matériel à réaliser par l'exploitant est très limité (un robinet, un bout de tuyau en plastique). Cependant, celui-ci doit souscrire un abonnement auprès de l'entreprise de distribution d'eau, et cela peut revenir assez cher quand celle-ci exige qu'il apure au préalable les dettes souvent laissées par l'exploitant précédent. Il s'agit bien entendu d'une pratique abusive, mais extrêmement répandue.

Témoignage : un fontainier à Kayes

Moussa SIDIBE, fontainier à Légal Ségou

Moussa SIDIBE, menuisier de formation, est né en 1932. Fontainier indépendant depuis 1991.

Témoignage : « La vente d'eau est un métier noble. Beaucoup de prophètes l'ont fait. Avant les événements de mars 1991 [chute de Moussa TRAORE], il y avait une borne-fontaine devant ma maison et on m'en avait confié la surveillance. Je ne gardais pas l'argent, j'avais un cahier où je notaient tous les volumes vendus. A l'époque, l'argent était versé à la Section de l'UDPM. Un jour j'ai été interpellé par la Mairie pour verser l'argent, j'ai répondu que je n'avais rien. C'est alors le Secrétaire Général de l'UDPM (à qui je versais l'argent) qui est venu à mon secours en disant qu'il allait régler toutes les factures depuis 2 ans. Après enquête j'ai trouvé que l'affaire s'était réglée entre les politiciens, l'EDM et la Mairie. Survient alors les événements du 26 mars 1991, les politiciens sont partis, et j'ai alors fait une demande pour rouvrir la borne-fontaine. Mais j'ai eu des problèmes avec l'EDM, car bien qu'il s'agisse d'une borne-fontaine publique on me vendait l'eau au tarif des particuliers [doublement du prix pour une consommation mensuelle supérieure à 20 m³]. L'eau était trop chère pour que j'y trouve mon compte. Renseignement pris auprès des autres fontainiers, je suis allé me plaindre et ma situation a été finalement régularisée. (...) Je ne gagne pas trop mal ma vie, chaque semaine je puise 2000 FCFA pour payer les condiments. Ensuite, après paiement de la facture à l'EDM, j'ai une moyenne de 12 000 FCFA [par mois], de quoi acheter un sac de mil et combler ma pension de retraite. Je vis bien ainsi. »

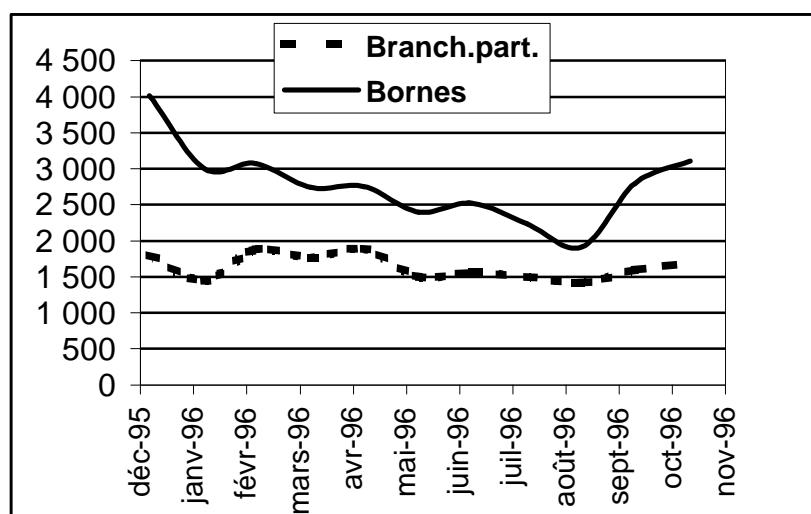
C'est la même situation que nous avions rencontrée dans le Nord du Bénin (Malanville, Djougou), où les bornes-fontaines sont généralement prises en gérance par des commerçants qui souscrivent un abonnement auprès de la SBE et confient la vente à des jeunes employés (il s'agit d'ailleurs souvent d'immigrés du Nigéria).

4.9.3. Des revenus qui varient dans le temps et dans l'espace

L'activité des gérants de bornes-fontaines varie fortement entre la saison sèche et la saison des pluies (voir par exemple LITRICO, 1994). En effet, les usagers des bornes-fontaines, au contraire de ceux qui ont un branchement particulier (voir figure ci-après), réalisent chaque jour un arbitrage entre plusieurs sources d'approvisionnement en eau. Durant la saison des pluies, ils délaisSENT les bornes-fontaines (où l'eau est relativement chère) pour les puits privés, où l'eau est moins chère, ou pour les rivières, où elle est gratuite.

Il y a également une variabilité à long terme, qui suit l'évolution de l'urbanisation et du réseau de distribution d'eau. La gérance d'une borne fontaine constitue un source de revenus importants dans les quartiers nouveaux, où il n'y a pas encore de nombreux raccordements privés. Son intérêt diminue ensuite régulièrement, au fur et à mesure de l'équipement du quartier. Seules les bornes-fontaines situées à proximité des marchés constituent des centres de profit durable.

Enfin, les gérants ont parfois des frais de personnel assez élevés, puisqu'ils n'assurent pas la vente eux-mêmes, mais confient cette tâche à un proche (mal rémunéré) ou à un salarié (ce dernier cas étant particulièrement fréquent quand le gérant s'est fait concéder plusieurs bornes-fontaines, une pratique assez courante au Bénin, au Mali...).



La distribution d'eau par l'ONEA à Niangolo durant l'année 1996 (exprimée en m³ par mois - données ONEA).

*On observe bien la différence entre la stabilité de la consommation au niveau des branchements particuliers et l'importante variation de la distribution aux bornes-fontaines entre la saison sèche et la saison des pluies.
(Dakouré. 1997).*

4.10. Les abonnés revendeurs

Il s'agit d'une pratique totalement illégale, mais qui n'est pas combattue sévèrement par l'administration, parce qu'elle arrange finalement tout le monde :

- Les usagers, qui trouvent de l'eau près de chez eux
- Les abonnés revendeurs, qui partagent le prix de leur abonnement
- Les sociétés de distribution, parce que le tarif de vente au m³ (au-delà de la tranche « sociale ») est souvent plus élevé que le tarif « bornes-fontaines » ; un responsable de la RNET (Togo) nous disait même franchement qu'il considérait la revente de voisinage comme un système de distribution secondaire intéressant pour son entreprise, même s'il était en théorie interdit.

Cette pratique est donc très répandue dans des villes comme Yaoundé (où il n'y avait pratiquement plus de bornes-fontaines en 1992, après leur fermeture systématique par la SNEC, confrontée aux impayés des municipalités). Elle est également très répandue à Port-au-Prince. Elle semble moins répandue à Dakar (où il y a nettement plus de branchements particuliers) et Tidiane Koita insiste sur le fait qu'elle garde un caractère relativement peu économique à Nouakchott, où il est mal vu de vendre de l'eau à son voisin. Celui qui fournit l'eau attend donc plutôt un autre ser-

vice en retour, ou une considération sociale accrue (qui n'est d'ailleurs généralement pas sans intérêt économique).

4.11. Les porteurs d'eau

4.11.1. Dans les grandes villes

Parmi l'ensemble des porteurs d'eau il faut bien distinguer ceux qui disposent d'une charrette à bras (de type pousse-pousse) et ceux (et surtout celles) qui portent l'eau à la main ou sur la tête. D'une façon générale il s'agit d'un métier très pénible, effectué par des migrants récemment arrivés en ville. Le portage d'eau est souvent associé à d'autres activités similaires (portage de colis, de bagages à la gare...).

Les poussieurs de charrettes réalisent un investissement plus limité que les propriétaires de charrettes à traction animale (800 FF au lieu de 3 000 FF). Cependant, leur bénéfice quotidien est sensiblement équivalent : 400 FF par mois (Dakouré, 1997). Ils sont particulièrement nombreux dans le Sud du Burkina Faso.

Porteuse à Port-au-Prince

« Je viens de Belle-Fontaine, je suis mariée et mère de quatre enfants. Les enfants restent dans ma ville natale, ils sont entre les mains de leur père qui est agriculteur. Je passe quinze jours à Port-au-Prince à faire le commerce de l'eau et ensuite je rentre à Belle-Fontaine pour apporter de l'argent aux autres membres de la famille et pour participer aux travaux des champs. J'achète l'eau au prix de 2 Gourdes les trois bokits et je revend chaque bokit deux Gourdes. Je suis logée chez le propriétaire [de la citerne], là-bas nous sommes 30, chacune de nous a une fiche d'identification. J'essaie toujours de fuir les obligations que m'impose le propriétaire. Après chaque bokit vendue je sors pour essayer de trouver d'autres points d'eau moins chers. J'ai 36 ans et je pratique ce commerce depuis 3 ans, le récipient m'appartient mais ce n'est pas le cas de toutes les vendeuses. Pour celles [qui n'ont pas de récipient] le propriétaire met à leur disposition des bokits pendant la journée. Cela signifie que certaines sont plus indépendantes que d'autres. »

Recueilli par Edens JEAN-LOUIS le 12/12/97

Par contre, les porteuses « sur la tête », se situent tout à fait en bas de l'échelle sociale et leurs revenus sont extrêmement faibles. A Dakar, cette activité ne bénéficie d'aucune reconnaissance sociale et il est même difficile de trouver des femmes qui affirment en faire leur profession. A Port-au-Prince, où cette activité est très développée dans certains quartiers, elle est assurée par de jeunes villageoises qui viennent passer quelques semaines en ville, dans des conditions souvent très difficiles (pas de logement), le temps d'épargner un peu d'argent (à ce sujet, voir VERDEIL, 1995 et VALFREY, 1998).

4.11.2. Dans les petits centres

Dans les petits centres, le portage d'eau ne semble pas constituer un véritable métier et aucun porteur n'a été interviewé au cours de cette étude. Cela suggère que le portage de l'eau à la main jusqu'à la concession reste une affaire gérée au sein de la famille élargie, alors que cette activité constitue un métier mieux développé dans les quartiers mal lotis des grandes villes (comme Port-au-Prince, en Haïti). Il est vrai qu'il existe dans ces grandes villes un nombre plus important de familles disposant de revenus monétaires, mais pas d'un branchement à domicile. Cependant, nous

avons pu constater que même dans les grandes villes, comme Dakar, cette activité de portage à domicile échappe parfois à l'attention, car il s'agit d'une activité temporaire, d'un « petit job » d'opportunité et que les porteurs (qui sont souvent des jeunes filles) ne se présentent pas comme des professionnels.

4.12. Les réparateurs

Au démarrage de cette recherche, nous pensions consacrer une part importante du travail aux petits opérateurs privés de la filière maintenance (diésélistes, plombiers, réparateurs de pompes...). Au bout de six mois, force nous est de constater qu'ils sont un peu fantomatiques et c'est l'un des enseignements les plus intéressants de cette recherche :

- Au Mali, dans la région de Kayes, aucune entreprise ne s'est spécialisée dans la maintenance des stations de pompage et les comités de gestion font généralement appel à des mécaniciens de l'administration, qu'ils ont rencontrés lors de l'installation des stations de pompage ;
- Au Sénégal, la maintenance des stations de pompage est encore largement assurée par la DEM et pour les petites interventions (notamment en matière de conduites) les comités font appel à des plombiers, peu qualifiés pour le diagnostic des réseaux ;
- En Mauritanie, la réglementation stipule que la maintenance doit être assurée par les Brigades de l'hydraulique ; en pratique, les concessionnaires se plaignent de ce que ces brigades manquent de moyens matériels (véhicules, gasoil, pièces détachées) et tardent à réaliser la maintenance (KOITA, 1997) ;
- Au Cap Vert et au Burkina Faso, la maintenance des réseaux est directement assurée par l'administration ou par l'entreprise publique qui a la charge des réseaux (ONEA dans le cas du Burkina Faso).

Quelques explications peuvent être avancées à ce faible développement du secteur privé de la maintenance :

- L'administration rechigne à agréer des opérateurs privés pour la maintenance des adductions et elle stipule même parfois dans les contrats de concession que la maintenance doit être assurée par un service de l'Etat (la DEM au Sénégal, les Brigades de la DH en Mauritanie) ;
- Les exploitants des petites adductions d'eau (comités de gestion, GIE d'usagers,...) sont souvent peu solvables, parce qu'ils ne réalisent pas de provisions pour financer les grosses réparations ; cette faible solvabilité bride le développement d'entreprises de maintenance performantes (comme des ateliers de diésélistes ou d'électromécaniciens) ; au contraire, ce marché, déjà fort limité, est occupé par des « bricoleurs », qui n'investissent ni dans la formation d'un personnel compétent, ni dans l'achat d'outillage spécialisé ;
- Pour certaines interventions (comme l'extraction d'une pompe à axe vertical), le matériel indispensable coûte plusieurs dizaines de millions de CFA et ne peut être amorti que sur un grand nombre de réparations annuelles ; au Sénégal,

seules des ONG ont accepté jusqu'à présent de prendre ce risque (le PIP, à Podor et le GIE appuyé par CARITAS, à Kaolack) ;

- Les adductions ont souvent été installées dans le cadre de projets qui ont mobilisé à cette occasion des cadres de l'administration qui sont maintenant bien connus des usagers ; en cas de panne, ceux-ci font appel à eux (comme c'est le cas à Kayes), car ils sont peu chers, ont parfois accès à certaines pièces (anciens stocks des projets) et qu'ils connaissent déjà les équipements installés...

Un réparateur à Kayes

M. SIDIBE, 39 ans, est originaire de Bamako. Il a fait son apprentissage à Bamako, puis en Côte-d'Ivoire avant d'entrer à la SOTELMA en 1982, à la suite d'un concours. Il y est actuellement chef du Secteur Energie, et a notamment à sa charge la maintenance de tout l'équipement électromécanique et électronique du central téléphonique. Formé sur le tas, il pense avoir acquis au fil des ans une solide expérience pratique qui lui permet de réparer un peu près tout ce qui touche à l'électrique ou l'électromécanique. Il dispose d'une clientèle « privée » importante, notamment pour les groupes électrogènes, et la SOTELMA lui donne son accord de principe. Le Gouverneur lui passe chaque année un contrat de maintenance, ainsi qu'un commerçant de Kayes. Il ne dispose pour seul moyen de déplacement que d'une moto. Outre les frais de déplacement, à la charge du client, ses prestations sont en général de 10 000 FCFA par jour. Ses interventions dans le domaine de l'hydraulique sont relativement rares, sa dernière intervention sur une électropompe remonte à plus d'un an. M. SIDIBE indique ne jamais gagner moins de 150 000 FCFA par mois grâce aux prestations qu'il fait à l'extérieur. Cette somme peut atteindre jusqu'à 500 000 FCFA

A titre de comparaison, nous rapportons ici les résultats d'une étude comparable que nous avons menée dans l'Est du Mali (Gao et Tombouctou) sur les réparateurs de groupes de pompage d'irrigation (HYDRO CONSEIL, 1996). Il s'agit d'un métier assez comparable à celui des réparateurs de station de pompage d'eau potable (moteurs diesel, de 10 à 25 CV, avec une prépondérance des moteurs de marque HATZ, DEUTZ, LISTER et LOMBARDINI).

Cette activité de maintenance dégage un chiffre d'affaires d'environ 500 000 F CFA par an et par groupe de pompage, répartis de la manière suivante :

- Main d'œuvre : 11 %,
- Déplacements : 7 %,
- Pièces détachées : 57 %,
- Lubrifiants : 25 %.

Une petite entreprise, employant trois ou quatre personnes, peut ainsi se développer à partir d'une clientèle régulière d'une cinquantaine de groupes de pompage.

4.13. Les titulaires de contrats de maintenance

Pour améliorer la confiance et les relations entre les exploitants de réseaux et les réparateurs privés, on peut être tenté d'instituer des contrats de maintenance.

Ces contrats peuvent être très variés (COLLIGNON, 1996). Il peut s'agir de « contrats de moyens » (le réparateur s'engage à assurer un certain nombre de visites et d'entretiens) ou de « contrats de résultats » (le réparateur s'engage à ce que l'adduction fonctionne). Le contrat peut porter sur l'ensemble des charges de main-

tenance, ou seulement sur la main d'œuvre et les déplacements. Il peut être adossé à une garantie offerte par le fournisseur de la pompe (comme c'est le cas dans le cadre du PRS) ou pas.

De tels contrats (et même une entreprise bien définie) ont parfois été systématiquement « imposés » aux exploitants par les bailleurs de fonds, dans le cadre du Programme Régional Solaire notamment (PRS). Au Bénin, c'est l'entreprise ENERDAS qui joue ce rôle. On retrouve le même concept de contrat de maintenance dans le programme « 6 centres semi urbains » piloté par le bureau d'étude Gauff Ingénierie pour le compte de la DNHE au Mali (FAGGIANELLI, 1997).

Dans tous les cas, ces projets s'appuient sur des opérateurs formels, qui possèdent souvent un haut niveau de qualification (ce qui constitue une garantie de qualité). mais dont la survie économique est peut-être directement liée à des formes de subventions (dotation en équipement dans le cadre des projets de construction de réseaux, obligation pour les villages de payer le contrat de maintenance, versement de la première annuité par le projet...).

4.14. Les assistants pour la gestion et la comptabilité

Les structures associatives qui exploitent de petites adductions (comités de gestion GIE d'usagers,...) manquent souvent cruellement de compétences dans le domaine de la gestion juridique, financière et comptable. Ces exploitants seraient probablement intéressés à trouver sur le marché des prestataires de services spécialisés, compétents pour les assister dans ces tâches. Force est de constater que de tels opérateurs n'existent pas actuellement.

Le plus souvent, les comités de gestion qui ont besoin d'un appui dans ce domaine font appel à des fonctionnaires qui viennent les aider en dehors de leurs heures de service (comptables de l'administration, enseignants, fonctionnaires du trésor,...).

La seule expérience en ce domaine semble être l'action pilote actuellement en cours dans la région de Matam et qui consiste précisément à promouvoir un ou plusieurs petits opérateurs locaux, susceptibles de réaliser des prestations de service pour le compte des comités de gestion. Ce programme est mené par l'AFVP et ISF avec l'appui technique de HYDRO CONSEIL, dans le cadre du même programme thématique que la présente étude (ESTIENNE, 1997, TAISNE, 1997).

5. Le contexte institutionnel dans lequel interviennent les opérateurs privés

5.1. Le Code de l'eau

Dans chacun des 5 pays concernés par cette étude, il existe un « Code de l'Eau », c'est-à-dire un texte fondamental définissant les prérogatives de l'Etat et des autres acteurs par rapport à cet enjeu essentiel que constitue l'eau dans les pays du Sahel.

Tous ces textes confèrent à l'Etat un rôle prééminent et pratiquement exclusif pour tout ce qui concerne l'exploitation des eaux souterraines ou de surface (construction de forages ou de barrages, installation de pompes), leur gestion et leur distribution au titre de l'approvisionnement en eau potable. Ce n'est pas tout à fait étonnant puisque tous ces textes ont été élaborés par les services administratifs de l'Etat, sans réelle négociation avec d'autres acteurs comme les municipalités ou les exploitants agricoles.

L'application de ces textes reste cependant assez souple et il est exceptionnel que l'Etat engage des actions contre une commune ou un particulier qui construit un ouvrage hydraulique sans son autorisation. En pratique, on constate même l'inverse : les services de l'Etat sont sollicités par des communautés villageoises pour venir réparer un ouvrage qu'elles ont réalisé elles-mêmes.

Un rôle prépondérant de l'Etat est vraisemblablement indispensable pour garantir une exploitation rationnelle et prudente des trop rares ressources en eau de ces pays. On peut cependant s'interroger sur la légitimité de textes qui font fi de droits traditionnels très importants comme ceux qui réglementent l'utilisation des points d'eau pastoraux (et donc l'accès aux pâturages).

Les Codes de l'Eau adoptés par les pays du Sahel limitent fortement les prérogatives des maîtres d'ouvrages locaux, comme les municipalités, les communautés villageoises. Elles concentrent entre les mains des administrations centrales tous les leviers de la maîtrise d'ouvrage, et notamment le choix des entreprises, la préparation des commandes publiques, la définition des normes de construction... Tout cela a provoqué la concentration des marchés publics entre les mains d'une seule ou éventuellement quelques entreprises de la capitale et n'a pas favorisé l'émergence d'un réseau d'opérateurs privés décentralisés, diversifiés et dynamiques.

5.2. Le rôle prédominant des services techniques de l'Etat

Dans tous les pays du Sahel, le manque de points d'eau modernes était patent après l'indépendance. Les jeunes Etats, avec le soutien des bailleurs de fonds, ont donc lancé d'ambitieux programmes d'équipement hydraulique dans les villages, qui ont culminé au cours de la décennie 1981-1990 (DIEPA).

Durant cette période, la réalisation des ouvrages a le plus souvent été confiée à des services techniques de l'Etat (Direction de l'hydraulique, Génie rural, OFEDES,...), tout comme la maintenance des stations de pompage, assurée jusqu'à nos jours par la DEM au Sénégal et par les Brigades de l'hydraulique en Mauritanie.

Tout cela a retardé l'émergence d'entreprises privées dans le secteur hydraulique (DEBRIS et COLLIGNON, 1994). A l'heure où de nombreux Etats envisagent de concéder le service de l'eau dans les petits centres à des opérateurs privés, ils se retrouvent ainsi confrontés à un déficit de compétences locales.

Depuis quelques années, les services techniques de l'Etat qui réalisent des travaux en régie directe ont une image négative auprès des bailleurs de fonds, qu'il s'agisse de ceux qui construisent des puits, des routes ou qui posent des lignes électriques. Ces services sont généralement considérés comme relativement peu efficaces, lents et trop rigides pour s'adapter à la demande des usagers, qui évolue très vite avec le niveau de vie et l'urbanisation.

5.3. Les entreprises nationales de distribution d'eau (+++++)

Dans tous les pays du Sahel (à l'exception du Cap Vert), il existe une entreprise nationale qui détient le monopole de la distribution d'eau en milieu urbain, et ce monopole s'étend théoriquement jusqu'aux petits centres. Certaines de ces sociétés sont publiques (comme l'ONEA, au Burkina Faso), d'autres ont été privatisées (comme la SDE au Sénégal), d'autres sont en instance de privatisation partielle (comme EDM au Mali). Certaines d'entre elles gèrent également le service de l'électricité, qui représente alors pour elles leur activité principale.

En pratique, ces entreprises ne gèrent le service de l'eau que dans les plus grandes villes (plus de 20 000 habitants) et dans quelques centres qui bénéficient d'un service des eaux amélioré grâce à leur statut administratif de chef lieu de département ou de province. Il existe cependant des capitales provinciales (comme Sélibaby en Mauritanie) où l'entreprise publique n'intervient pas encore.

Dans ces centres, le standard (et les tarifs) du service de l'eau est calqué sur celui des capitales. Il s'agit d'une distribution tout à fait moderne, qui se fait essentiellement par branchements domiciliaires, avec une facturation calculée sur les volumes réels consommés.

Parmi ces entreprises en situation de monopole, seule l'ONEA (au Burkina Faso) semble avoir une politique de distribution qui prend bien en compte les besoins des couches de population les plus défavorisées, en multipliant les bornes-fontaines et en leur assurant un suivi régulier. L'exemple de Bobo Dioulasso (DAKOURÉ, 1997) est à ce titre très révélateur : dans cette ville de 320 000 habitants, plus de la moitié des familles utilisent les nombreuses bornes-fontaines (près de 200) qui distribuent

30 % de l'eau de la ville. L'ONEA a intégré ces bornes dans son schéma global de distribution d'eau et en assure un suivi régulier.

5.4. Le rôle des communes : les grandes absentes

Dans la plupart des pays du Sahel (à l'exception notable du Cap Vert), le rôle des communes dans la distribution de l'eau potable est tout à fait insignifiant.

Quelques grosses communes géraient un service de l'eau rudimentaire durant les années 60 et 70, mais elles ont l'une après l'autre transféré ce service à l'opérateur public national, dans le cadre d'une politique globale de développement des réseaux et des branchements domiciliaires. Au cours de cette période de transition, seules les bornes-fontaines publiques restaient sous la responsabilité des communes, à charge pour elles de financer les charges correspondantes (les factures de l'entreprise publique) à partir des produits de la fiscalité municipale (taxes foncières, redevances diverses,...).

Confrontées à une insuffisance chronique de ressources fiscales, les communes ont cessé l'une après l'autre de payer leurs factures d'eau et les entreprises publiques ont soit fermé volontairement les bornes-fontaines, soit laissé celles-ci tomber progressivement à l'abandon au cours des années 80 (MOREL à l'HUISSIER, 1990).

5.5. L'attitude de l'administration à l'égard des opérateurs privés du secteur hydraulique

5.5.1. Au Sénégal : vers une reconnaissance de l'importance du secteur privé

Au Sénégal, l'immense majorité des adductions ont été construites par l'Etat, mais elle ont souvent bénéficié d'extensions ou d'améliorations financées par les usagers eux-mêmes ou les associations de migrants.

Jusqu'à ce jour, la maintenance des stations de pompage est encore assurée pour une large part par les services techniques de l'Etat (la Direction de l'exploitation et de la maintenance du Ministère de l'Hydraulique, sa base de Louga et ses brigades régionales) et ceux-ci ont démontré leurs compétences dans ce domaine. Quant à l'exploitation des adductions, jusqu'à cette année, l'Etat sénégalais n'a pas manifesté clairement sa volonté d'en déléguer la gestion à des comités d'usagers.

La place qui reste aux opérateurs privés de la maintenance est donc étroite et il ne faut donc pas trop s'étonner qu'ils soient peu présents (ESTIENNE, 1997). Ce déficit en opérateurs privés est même inquiétant, à l'heure où une ambitieuse réforme, mise en oeuvre par le Ministère de l'hydraulique, tend à confier au secteur privé des responsabilités beaucoup plus lourdes.

5.5.2. En Mauritanie : un régime de concession novateur

En Mauritanie, l'Etat a engagé dès 1990 une politique novatrice et cohérente de concession des petits réseaux de distribution d'eau à des opérateurs privés et ce mode de gestion concerne maintenant la majorité des quelques 200 petits réseaux du pays. Tout naturellement, ces gérants privés s'orientent vers des réparateurs privés en cas de panne et les services de l'Etat n'assurent plus que la maintenance lourde (extraction de pompes notamment). L'administration, dégagée progressivement des tâches de gestion courante des adductions, devrait pouvoir ainsi se consacrer à des missions plus stratégiques comme la surveillance et la gestion des ressources en eau du pays, précieuses parce que trop rares. Cette mutation, annoncée depuis longtemps, a cependant du mal à se concrétiser et les services de l'Etat font encore souvent concurrence (déloyale) aux opérateurs privés (foreurs, puisatiers, diÈsÈlistes, électromécaniciens,...).

5.5.3. Au Mali (Région de Kayes) : une administration dépassée par la société civile

Dans la Région de Kayes, plus de 80 % des 36 réseaux de distribution d'eau existants ont été réalisés à l'initiative des habitants, grâce à des financements mobilisés souvent par les migrants et la coopération décentralisée. L'Etat, peu présent au moment de la réalisation des infrastructures, est totalement absent de leur exploitation et cela laisse la part belle au secteur privé. Cependant, la taille très réduite de ces réseaux (certains desservent moins de 1000 habitants) limite le chiffre d'affaires potentiel de ce secteur et donc la professionnalisation des opérateurs spécialisés.

5.5.4. Au Burkina Faso, une entreprise nationale performante occupe le secteur

L'ONEA a assuré jusqu'à présent une gestion assez performante du service de l'eau dans les petits centres équipés d'adductions. En dehors de ces centres, ce sont les pompes manuelles qui dominent et le problème de la concession des petits réseaux ne se pose encore que de manière très théorique. Dans tous les projets en cours (et notamment ceux financés par la CFD et le FED), il est cependant prévu explicitement que la gestion des futures petites adductions sera confiée à des fermiers privés sous contrat avec l'ONEA.

5.5.5. En Haïti : une entreprise publique en situation précaire

L'approvisionnement en eau de Port-au-Prince est assuré par une entreprise publique en situation de monopole, la CAMEP (Centrale autonome métropolitaine d'eau potable), créée en 1963. La CAMEP exploite aujourd'hui une vingtaine de captages (essentiellement des sources jusqu'à récemment, renforcées par des forages depuis quelques années), qui lui permettent de produire entre 70 000 et 130 000 m³ par jour. Cette production assurerait théoriquement une bonne couverture des besoins, puisque la dotation théorique en eau représenterait 50 à 60 litres par jour et par habitant, dotation rarement atteinte dans la plupart des capitales africaines.

Le réseau de distribution de la CAMEP est vétuste, puisqu'il date en grande partie des années 1950-1970. Les branchements particuliers sont au nombre de 30 000, ce qui correspond à peine à 10% des ménages². Des estimations officieuses évaluent le nombre de branchements clandestins à une dizaine de milliers.

La qualité du service offert par la CAMEP est par ailleurs très médiocre : la majorité des quartiers récents (et en particulier les quartiers défavorisés) ne sont pas raccordés au réseau, et dans la plupart des quartiers l'eau n'est disponible que quelques heures par jour, voire quelques jours par semaine dans certains cas.

La CAMEP souffre également d'un déséquilibre financier persistant, lié à un effectif pléthorique et à un taux de facturation particulièrement bas. On estime que 40 000 m³ seulement (sur les 100 à 120 000 produits) sont réellement facturés, et le plus souvent sous la forme de forfait. En d'autres termes, alors que la grille tarifaire de la CAMEP prévoit un prix moyen de l'eau de l'ordre de 9 Gourdes par m³, les recettes moyennes réelles sont plus proches d'une Gourde par m³, avec un prix moyen réel de facturation de l'ordre de 3 Gourdes par m³ (voir CFD, 1997). Cela représente donc un chiffre d'affaires annuel de l'ordre de 35 à 40 millions de Gourdes.

L'extrême faiblesse de la CAMEP a autorisé depuis vingt ans une explosion du secteur privé, sans aucun contrôle de la part de l'Etat (que ce soit la CAMEP ou les services techniques chargés de l'hygiène). L'originalité de la situation à Port-au-Prince est que les opérateurs privés interviennent à tous les niveaux de la filière : production (forages privés), transport (camions), distribution (propriétaires de citernes, porteurs d'eau...). On estime (VALFREY, 1998) que le secteur privé représente plus de 80% du chiffre d'affaires de l'ensemble du service de l'eau.

5.5.6. Au Cap Vert : la toute puissance de l'Etat et des communes

Depuis longtemps, l'exploitation des réseaux de distribution d'eau est assurée par les communes. Quant aux forages, ils sont exploités par un organisme national unique (l'INGRH) qui possède les compétences techniques nécessaires et qui doit être le garant d'une exploitation modérée des rares ressources en eau du pays. Dans ce contexte, il n'y a pas place pour les opérateurs privés et ceux-ci n'interviennent donc qu'à la périphérie des systèmes, notamment pour transporter l'eau par camion dans les villages isolés, dont les points d'eau ont tari. Ces camionneurs sont bien acceptés par l'administration, bien qu'ils ne respectent absolument pas les tarifs nationaux, qui ne couvrirraient d'ailleurs que 20 à 30 % de leurs charges réelles (HYDRO CONSEIL, 1997c).

5.5.7. Des statuts juridiques bien adaptés aux petites entreprises

Dans la plupart des pays d'Afrique de l'Ouest, il existe des statuts particulièrement favorables pour les entreprises artisanales, surtout si elles s'installent en milieu rural

² On part de l'hypothèse qu'un ménage représente 6 personnes en moyenne. Il y aurait donc environ 300 000 ménages dans l'agglomération de Port-au-Prince.

(COLLIGNON et DEBRIS, 1994). Il s'agit par exemple du statut de GIE au Sénégal ou de celui de Coopérative en Mauritanie.

Ces statuts sont très largement défiscalisés et les formalités d'enregistrement sont généralement très simplifiées. Pourtant, force est de constater la popularité très relative de ces statuts. La grande majorité des micro-entreprises que nous avons rencontrées ont fait clairement le choix de rester dans le secteur informel, de ne pas se faire enregistrer comme GIE, coopérative,...même quand cela leur fermait certains marchés publics.

Cette volonté de rester dans l'ombre s'explique probablement par les pressions (légitimes ou pas) auxquelles sont soumis les entrepreneurs dès qu'ils ont pignon sur rue. Ils sont alors exposés aux contrôles pas toujours innocents de certains agents de l'administration. De nombreux petits entrepreneurs préfèrent donc (à juste titre) ne pas avoir d'existence légale.

6. Poids économique des opérateurs privés de la distribution d'eau potable

6.1. Le poids économique du secteur de l'eau potable

L'importance du secteur de la distribution d'eau potable (le chiffre d'affaires global de la filière) peut être approchée de deux manières :

- En analysant le chiffre d'affaires moyen des opérateurs bien identifiés (comme l'entreprise publique de distribution, les charretiers et les gérants de bornes-fontaines). C'est ce que nous avons fait et il est alors important de bien identifier l'ensemble des opérateurs, y compris ceux du secteur informel, et de recouper les informations données par les uns et les autres, jusqu'à obtenir des chiffres globaux cohérents
- En analysant le budget que les ménages affirment consacrer à l'approvisionnement en eau potable. Cette approche est pratiquée dans le cadre des études de faisabilité de projets, et elle a parfois tendance à surestimer les dépenses réellement consacrées à l'eau, car les personnes enquêtées agrègent à l'eau « achetée », l'approvisionnement en eau « gratuit » (pluie, pertes du réseau, puits de concession...). Ce sujet fait l'objet d'une autre action de recherche dans le cadre du même programme (MOREL A L'HUISSIER, 1998).

A partir de l'analyse des chiffres d'affaires des opérateurs de 5 villes (voir tableau ci-après), nous aboutissons à un budget moyen consacré à l'eau potable de 23 à 50 FF par personne et par an, ce qui représente 2 à 3 % du PNB par habitant dans ces pays (on voit qu'on est loin des chiffres un peu délirants - 10 à 15 % des revenus des ménages - parfois annoncés à grand coup de média par certains organismes publics ou privés qui s'intéressent aux conditions de vie dans les quartiers défavorisés).

On remarquera (et ceci avait déjà été souligné par MOREL A L'HUISSIER) que ce budget « eau potable » est du même ordre de grandeur dans les petites et les grandes villes. Le fait que l'économie soit plus monétarisée dans ces dernières n'aurait donc pas une influence déterminante sur la part de leurs revenus que les familles sont prêtes à consacrer à l'eau potable.

6.2. Le poids économiques des opérateurs privés

Les petits opérateurs privés (porteurs, gérants de bornes, camionneurs,...) jouent un rôle tout à fait important en matière de service « eau potable ».

Dans les 5 villes étudiées, **les opérateurs privés du secteur de l'eau potable réalisent entre 21 % et 84 % de la valeur ajoutée de la filière, bien qu'ils se situent pour la plupart dans le secteur informel.**

L'analyse économique du service de l'eau ne peut donc jamais faire l'impasse sur ces opérateurs privés, même si leur étude est difficile, à cause du caractère informel de leur activité.

La part des opérateurs privés (en terme de volume distribué et de valeur ajoutée) est généralement plus importante dans les petits centres que dans les grandes villes. La ville de Port-au-Prince fait ici figure d'exception, à cause de l'atrophie du secteur public de la distribution d'eau.

	Niangolo	Kayes	Bobo Dioul.	Dakar	Port-au-P.
Population	12 000	55 000	450 000	2 000 000	2 000 000
Pays	Burkina	Mali	Burkina Faso	Sénégal	Haïti
<i>Dotations en eau (en litres par jour et par personne) et volumes distribués</i>					
Dotation moyenne	l/j par hab.	11,1	28,1	24,5	37,7
Volume distribué	m ³ /jour	133	1 544	11 036	75 400
Part branch.domicile	% volume	37%	64%	74%	86%
Part bornes-fontaines	% volume	63%	36%	26%	14%
<i>Chiffres d'affaires annuels</i>					
CA entrepr.publique	FF	138 600	469 500	15 170 000	65 540 000
part du C.A.total	%	32%	31%	67%	79%
CA bornes fontaines	FF	76 420	450 700	2 573 733	16 550 000
CA porteurs	FF	216 000	587 200	4 800 000	918 600
CA gérants citernes	FF	0	0	0	30 000 000
CA camions	FF	0	0	0	18 800 000
CA forages privés	FF	0	0	0	4 000 000
part du C.A.total	%	68%	69%	33%	21%
					84%

6.3. Les emplois créés par les opérateurs privés

Il y a nettement plus d'emplois chez les opérateurs privés de la distribution d'eau (3 à 13 fois plus) que dans les entreprises concessionnaires du service de l'eau (qu'elles soient publiques ou privées). Le personnel ainsi employé représente 2 à 4 pour mille de la population des villes concernées, soit 2 à 3 % de l'emploi stable de ces villes. Le secteur informel de la distribution de l'eau potable constitue donc un enjeu très important en termes d'emplois, surtout dans les quartiers populaires qui fournissent l'essentiel des porteurs, charretiers et gérants de bornes fontaines.

Le tableau page suivante présente les emplois du secteur eau potable dans plusieurs centres de taille variable :

Nombre d'emplois	Niangolo	Kayes	Bobo Dioul.	Dakar	Port-au-P.
Entreprise publique	4	50	400	1 390	450
part des emplois	6%	25%	25%	32%	9%
Gérants fontaines	12	75	182	1 000	90
Porteurs d'eau	50	75	1 000	2 000	2 000
Gérants citernes					2 000
Camionneurs					500
Exploitants forages					20
part des emplois	94%	75%	75%	68%	91%

**L'importance économique de divers opérateurs du service de l'eau
Volumes distribués - Chiffres d'affaires – Emplois**

KAYES (Mali) (VALFREY, 1997)		Opérateur public (EDM)	Opérateurs privés	Total ou moyenne
		Branchements particuliers	Gérants bornes fontaines	Porteurs d'eau
% usagers	18%		74%	20%
Effectif abonnés	2 100	75	40 700	11 000
Effectif usagers concernés	9 900			55 000
consommation unitaire (l/j.h)	100		13,6	28
consommation totale (m ³ /jour)	990	554	554	1 544
consommation totale (m ³ /an)	361 350	202 035	202 035	563 385
prix de vente final (CFA/m ³)	130	88	350	1 250
taux de pertes	0%	0%	10%	2%
chiffre d'affaire total	46 975 500	177 790 62	63 640 962	73 775 625
moins le coût d'achat de l'eau	0	0	-18 571 062	-15 056 250
C.A. - coût achat eau	46 975 500	177 790 62	45 069 900	58 719 375
	23%	9%	22%	28%
nombre d'actifs	50		75	200
plus value mensuelle par actif	14%		22%	58%
plus value annuelle par actif	78 293		50 078	24 466
	939 510		600 932	293 597
				325
				38658
				463 892

L'importance économique de divers opérateurs du service de l'eau
Volumes distribués - Chiffres d'affaires - Emplois

DAKAR (Sénégal) (CHAMPETIER et al., 1997)	Concessionnaire (SdE)		Opérateurs privés		Total ou moyenne
	Branchements particuliers	Bornes fontaines	Gérants bornes fontaines	Porteurs d'eau	
% usagers	65%				
Effectif abonnés	125 000	1000			
Effectif usagers concernés	1 300 000		520 000	40 000	2 000 000
consommation unitaire (l/j.h)	50		20	11	
consommation totale (m ³ /jour)	65 000	10 400	10 400	440	75 400
consommation totale (m ³ /an)	23 725 000	3 796 000	3 796 000	160 600	27 521 000
prix de vente final (CFA/m ³)	325	240	800	1400	
taux de pertes	15%	15%	20%	2%	
chiffre d'affaire total	6 554 031 250	774 384 000	2 429 440 000	220 343 200	
moins le coût d'achat de l'eau	0	0	-774 384 000	-128 480 000	
C.A. - coût achat eau	6 554 031 250	774 384 000	1 655 056 000	91 863 200	9 978 198 450
	66%	8%	17%	1%	9 075 334 450
nombre d'actifs	1 390		1 000	2 000	
	32%		23%	46%	
plus value mensuelle par actif	392 928		137 921	3 828	157 573
plus value annuelle par actif	4 715 130		1 655 056	45 932	1 890 877

L'importance économique de divers opérateurs du service de l'eau
Volumes distribués - Chiffres d'affaires - Emplois

PORT-AU-PRINCE (Haïti) (VALFREY, 1998) Montants en milliers de Gourdes	Opérateur public (CAMEP)		Fuites Pertes Vols	Opérateurs privés				Total ou moyenne		
	Branchem. particuliers	Bornes Fontaines		Gérants	Porteurs	Revente				
				Bornes	d'eau	Citerne	Voisinage			
% usagers	11%	7%	70%	7%	5%	25%	10%	100%		
Effectif abonnés / opérateurs	32 000	90	-	90	2 000	2 000	10 000	-		
Effectifs usagers concernés	224 000	135 000	1 400 000	135 000	100 000	500 000	200 000	2 000 000		
Consommation unitaire (l/j.hab)	120	12	25	6	4	8	4	35		
Consommation totale (m ³ /jour)	26 880	1 620	35 000	810	400	4 000	800	69 510		
Consommation totale (Mm ³ /an)	9,81	0,59	12,78	0,30	0,15	1,46	0,29	25,37		
Prix de vente final (Gourdes/m ³)	3,3	5,3	-	16	106	80	50	6,32		
Taux de pertes	-	-	-	10%	10%	20%	10%	-		
Chiffre d'affaires annuel	32 377	3 134	-	4 257	13 928	93 440	13 140	160 277		
moins coût d'achat de l'eau	-	-	-	3 134	7 300	58 400	964	69 798		
C.A. - Coût d'achat	32 377	3 134	-	1 123	6 628	35 040	12 176	90 479		
En pourcentage	36%	3%	-	1%	7%	39%	13%	-		
Nombre d'actifs	450	450	-	90	2 000	2 000	10 000	14 540		
En pourcentage	3%	3%	-	1%	14%	14%	69%	-		
Plus value mensuelle par actif	6	1	-	1	0,28	1	0,10	0,52		
Plus value annuelle par actif	72	7	-	12	3	18	1	6,22		

7. *Quelques éléments de synthèse*

7.1. Le paysage des opérateurs privés est très variable en fonction de la taille des villes

Le champ de la présente étude recouvre des centres de taille très diverses, depuis de très petits villages (1 000 habitants dans le cas de certains villages de la Région de Kayes au Mali) jusqu'à des métropoles de plus de deux millions d'habitants (Dakar, Port-au-Prince), en passant par des centres de taille intermédiaire, comme par exemple la ville de Kayes (54 000 habitants) ou Bobo Dioulasso.

Il est évident que les problèmes ne se posent pas de la même manière dans les grands centres, où la distribution d'eau est un service marchand, contrôlé par une entreprise publique et dans les petits centres, où l'eau n'est pas toujours vendue et où l'exploitation est pilotée par quelques villageois, généralement bénévoles.

7.1.1. Les petits centres, à la limite de l'hydraulique villageoise

Les centres dont la population est inférieure à 2 000 habitants se situent à la limite du domaine de l'hydraulique villageoise, c'est-à-dire que leur l'approvisionnement en eau peut être assuré par des forages et des puits équipés de pompes manuelles.

Dans des centres aussi petits, le recouvrement des charges de fonctionnement d'un réseau est souvent très médiocre et la pérennité du système est donc assez aléatoire. En cas de panne grave, la réparation du système de pompage est généralement financée par une cotisation générale « exceptionnelle » ou en mobilisant un bailleur de fonds, des notables ou des émigrés.

Le plus souvent, ces micro-réseaux ont d'ailleurs été installés à l'initiative d'un bailleur de fonds (c'est le cas pour les 500 réseaux mis en place par le projet SCANWATER au Cameroun), d'une association de ressortissants (comme c'est souvent le cas dans la Région de Kayes) ou d'un comité de jumelage (comme on en rencontre plusieurs exemples dans la région du fleuve au Sénégal).

Lors de la préparation du projet, il n'y a pas eu une analyse suffisante de la demande solvable. Comme celle-ci est en réalité inférieure aux prévisions, ces adductions ne génèrent que peu de recettes, juste de quoi payer un pompiste à temps partiel et des collecteurs occasionnels.

Dans ce cas, l'intervention des opérateurs privés se limite à la maintenance. Mais comme ces petits réseaux dégagent très peu de recettes, celle-ci est réduite à peu de choses, et le « marché » que représentent ces petites adductions est très limité (quelques dizaines de milliers de FCFA par moteur et par an). On se trouve devant une difficulté comparable à celle qui est bien connue pour les pompes manuelles : un petit réparateur ne peut devenir un professionnel que si son aire d'intervention englobe plusieurs villages.

7.1.2. Les centres de taille intermédiaire

Dans les centres plus importants (entre 1 500 et 20 000 habitants), le volume d'activité généré par la distribution d'eau est généralement suffisant pour payer un pompiste, un gestionnaire à temps partiel, des fontainiers... sans pour autant atteindre un montant suffisant pour financer l'intervention d'une entreprise nationale.

C'est sur ce type de centre que nous avons focalisé nos travaux, parce que c'est dans ce champ, intermédiaire entre celui de l'hydraulique villageoise et celui des grandes villes, que le recours à des opérateurs privés diversifiés est le plus fréquent (diésélistes, charretiers, gérants de bornes-fontaines...).

7.1.3. Les villes secondaires

A partir de 10 000 habitants, le chiffre d'affaires de la distribution d'eau est suffisant (plus de 10 millions de CFA en général) pour pouvoir rémunérer un personnel spécialisé (pompiste, trésorier, gérant...). On peut donc mettre en place un système de distribution relativement complet et couvrir les coûts d'exploitation, y compris une partie des amortissements.

Cette taille correspond d'ailleurs à celle à partir de laquelle les entreprises nationales comme l'ONEA, la SDE ou la SONELEC acceptent de prendre en main l'exploitation. L'exemple de l'ONEA montre cependant que les plus petits de ces centres (ceux où le service de l'eau représente moins de 50 millions de chiffre d'affaires) sont déficitaires et ne peuvent donc être exploités que dans le cadre d'un système national ou régional, qui assure une certaine péréquation entre les centres les plus « rentables » et ceux qui le sont moins.

D'une manière générale, plus la taille de la ville est importante, plus l'exploitation est rentable (car il y a des économies d'échelle). Dans ce cas, l'entreprise concessionnaire du service de l'eau peut offrir des prestations de qualité, ce qui n'est pas contradictoire avec une sous-traitance du commerce de détail à des opérateurs du secteur privé informel (gérants de bornes, transporteurs...). Cette étude a également porté sur ceux-ci, qui interviennent en aval de l'entreprise nationale de distribution d'eau à Kayes (Mali) et à Bobo Dioulasso (Burkina Faso).

7.1.4. Les grandes villes : une situation très variable d'une ville à l'autre

Dans les grandes villes, le service de l'eau est toujours assuré par un opérateur en situation de monopole, qu'il s'agisse d'une entreprise publique (majorité des cas) ou d'une entreprise privée concessionnaire de l'Etat. Mais la part des opérateurs privés est inversement proportionnelle aux performances de l'entreprise concessionnaire du service de l'eau. Elle est donc très variable d'une ville à l'autre.

Une entreprise comme la SDE à Dakar, privée et libérée de la charge des infrastructures (assurée par la SONES) assure un service de qualité dans pratiquement tous les quartiers de la ville. Les tarifs de vente sont suffisants pour lui permettre de financer elle-même des extensions de réseau vers de nouveaux quartiers. Les opérateurs privés n'interviennent qu'à la marge de la SDE, pour l'alimentation en eau des chantiers ou pour le portage à domicile qui ne concerne qu'un faible pourcen-

tage des familles. Dans ce cas, la part du secteur privé dans le chiffre d'affaires de l'activité de distribution d'eau ne dépasse pas 20 %.

A l'opposé, une entreprise comme la CAMEP, à Port-au-Prince, ne dessert que la moitié des quartiers et 13 % des familles (VALFREY, 1998). De plus, le réseau n'est en pression que quelques heures par semaine dans chaque quartier. Dans ces conditions, les opérateurs privés assurent un rôle beaucoup plus important et leur activité représente 80 % du chiffre d'affaires du secteur.

Les entreprises comme l'ONEA (à Bobo Dioulasso) et la SONELEC (à Nouakchott) sont dans une situation intermédiaire. Elles assurent un service d'assez bonne qualité et maîtrisent bien leur réseau. Mais elles n'ont pas des moyens suffisants (à cause notamment de tarifs trop bas) pour étendre leur réseau vers les quartiers récents et les opérateurs privés couvrent donc une part assez importante de la demande (une moitié du chiffre d'affaires du secteur). Leur activité est intégrée au service public, au travers des contrats de concession des bornes-fontaines.

7.2. Dans les grandes villes, les opérateurs privés interviennent en complément des entreprises concessionnaires

Au contraire de ce qui se passe dans les petits centres, il existe toujours un service public de l'eau dans les grandes villes et ce service est officiellement assuré par une entreprise (publique ou privée) en situation de monopole.

Le service offert par les opérateurs privés complète celui offert par l'entreprise fermière et il y a donc peu d'usagers qui manquent totalement d'eau (mais certains assurent leur approvisionnement eux-mêmes, avec des puits de concession ou des cisternes recueillant l'eau de pluie).

Les opérateurs privés interviennent surtout dans la vente au détail, en aval de l'entreprise fermière (publique ou privée) qui assure théoriquement le monopole de la distribution de l'eau. Le seul exemple d'opérateur privé assurant également la production d'eau en gros que nous ayons rencontré est celui de Port-au-Prince, où le service public est particulièrement mal assuré et où des entreprises privées assurent aussi la production d'eau par des forages équipés de grosses pompes immergées.

Le service offert par les opérateurs privés est souvent très coûteux pour l'utilisateur final, si on l'exprime en FF par m^3 (de l'ordre de 5 à 50 FF par m^3). Mais une comparaison brute avec les prix moyen du m^3 vendu officiellement (2 à 4 FF/ m^3) n'est pas très pertinente, car il ne s'agit pas de services comparables. Les opérateurs privés assurent la distribution de très petites quantités d'eau (le plus souvent, moins de 10 litres /j et par personne), à domicile (c'est-à-dire en évitant à l'utilisateur les pertes de temps, d'énergie et de confort qu'impliquerait le déplacement aux points d'eau publics). C'est ce service que certains usagers sont prêts à payer.

7.3. Dans les petits centres

7.3.1. Des opérateurs privés insaisissables

La privatisation de services publics tels la distribution d'eau est un concept à la mode, surtout auprès de certains bailleurs de fonds. Il ne faut donc pas s'étonner que la plupart des documents de projets qui traitent de l'AEP des petits centres évoquent avec enthousiasme les futurs opérateurs privés qui devront assurer la construction, la maintenance ou l'exploitation des réseaux. Cela suggère que ces opérateurs soient bien connus et que leurs capacités soient mises à l'épreuve.

Cependant, quand on recherche systématiquement de tels opérateurs pour les interroger, comme nous l'avons fait au cours de cette étude, ils ne sont pas aussi faciles à trouver que cela. Les porteurs d'eau affirment ne pas faire un métier de cette activité temporaire, la plupart des réparateurs n'ont pas pignon sur rue, mais se trouvent dans les bureaux d'une administration, les pompistes laissent entendre qu'ils travaillent bénévolement...

Il y a plusieurs explications possibles à ces difficultés d'enquête :

- Le service de l'eau dans les petits centres n'est pas encore un secteur vraiment concurrentiel ; il existe encore des opérateurs parapublics largement subventionnés (Brigades de l'hydraulique, en Mauritanie, DEM au Sénégal, ONG, projets) qui occupent le devant de la scène formelle et auxquels les comité de gestion sont tentés de s'adresser, ne serait ce que pour bénéficier de prix subventionnés ;
- Le maître d'ouvrage des ces petites adductions n'est pas toujours clairement désigné ; en particulier, les communes n'assument pas de grandes responsabilités dans l'organisation du service de l'eau ; ce sont des maîtres d'ouvrages très informels qui passent commande des études, des travaux et des réparations, et qui font appel à des opérateurs peu formels, dans le cadre de commande orales ;
- Certains opérateurs privés préfèrent rester en retrait de la scène formelle, pour échapper à la pression fiscale, surtout s'ils font du travail « au noir », tout en étant fonctionnaires par ailleurs (c'est le cas de nombreux réparateurs de pompes, mais aussi d'ingénieurs qui réalisent des études de réseaux)
- Certains métiers sont effectivement à la limite de l'économie monétarisée (comme le portage d'eau confié à des anciens captifs en Mauritanie et au Sénégal ou à des jeunes filles de la famille ou du voisinage immédiat, peu ou mal rétribuées).

7.3.2. Les services publics subventionnés tendent à monopoliser le marché

En Mauritanie, au Sénégal et au Cap Vert, les services techniques de l'Etat (respectivement les Brigades de l'hydraulique, la DEM et l'INGRH) assurent des prestations très importantes en matière de maintenance des pompes et des moteurs.

Les prestations de ces services se limitent généralement à la grosse maintenance des moyens d'exhaure (pompes et groupes électrogènes), mais il ne faut pas oublier que ce service est d'une importance absolument cruciale pour le maintien en fonc-

tionnement des réseaux qui représentent un gros investissement public (estimé à 450 millions de FF pour le seul Sénégal, THIAW et DAGASSAN, 1994).

La taille importante de ces services techniques, leur décentralisation (dans les chefs lieux de région ou de département) et la qualité de leurs prestations ont fait que tous les exploitants de réseau se sont pendant longtemps adressés à eux, ce qui n'a évidemment pas favorisé l'émergence d'opérateurs privés. Ils sont d'ailleurs souvent les seuls à être autorisés à réaliser les grosses opérations de maintenance (comme le relevage des pompes immergées, au Sénégal) et les exploitants qui feraient appel à des opérateurs privés se mettraient hors la loi.

Ces opérateurs publics assurent la maintenance pour un coût qui n'est pas exorbitant. Cela peut sembler paradoxal, puisqu'ils sont pratiquement en position de monopole, mais il cela résulte d'un choix politique des gouvernements : assurer à la population (et donc aux électeurs) un service d'eau potable bon marché.

Les opérateurs publics de la maintenance peuvent pratiquer des tarifs modérés, car ils sont largement subventionnés : leur équipement provient généralement de subventions publiques et leur personnel émarge au budget de l'Etat. Dans ces conditions, les seules charges qu'ils doivent refacturer aux exploitants sont les pièces détachées et des charges de fonctionnement (comme le gasoil des véhicules). Au Sénégal, par exemple, la DEM ne facture aux comités de gestion des forages que ses frais de déplacement, et leur demande d'acheter eux-mêmes les pièces détachées.

La pérennité de ce système de maintenance est cependant incertaine, car l'Etat n'a plus toujours les moyens de subventionner suffisamment ces opérateurs publics. Quant aux bailleurs de fonds étrangers, leurs contributions sont trop aléatoires pour garantir un service public de maintenance (et ils sont de toutes façons de plus en plus réticents à subventionner les services de l'Etat).

Seule l'INGRH, au Cap Vert, semble avoir mis en place un mécanisme de financement qui devrait (tout au moins en théorie) lui permettre de maintenir son niveau de prestation. Il s'agit d'une redevance que les exploitants de forages doivent lui verser pour chaque m³ d'eau pompé. Mais en pratique, le taux de recouvrement de cette redevance, en dehors de la capitale, est très faible et l'INGRH ne dispose pas des outils financiers nécessaires pour assurer un service complet (en particulier, elle ne dispose pas des devises indispensables pour importer du matériel ou des pièces détachées).

Suite au tarissement des financements internationaux, ces opérateurs publics manquent de moyens et la qualité de leurs prestations s'en ressent : les délais d'intervention s'allongent, l'outillage vétuste n'est pas renouvelé, le stock de pièces n'est pas réapprovisionné...

7.3.3. Les opérateurs privés répondent précisément à la demande non couverte par les opérateurs publics

Quand les services de l'Etat (ou des municipalités) réalisent des prestations techniques qui pourraient relever du secteur privé (par exemple la maintenance des mo-

teurs de station de pompage, qui est encore exécutée par la DEM au Sénégal), ils le font souvent « à prix cassé », car ils sont subventionnés. Face à cette distorsion des règles de la concurrence, le développement d'opérateurs privés est impossible.

Les opérateurs privés du service de l'eau n'occupent donc que les « niches » commerciales qui correspondent à des prestations que les services de l'Etat ou des municipalités ne peuvent pas assurer, faute de moyens matériel, de disponibilité ou de personnel.

7.3.3.1. En matière de construction de réseaux

Les grands marchés publics d'étude et de construction de réseau de distribution d'eau ont été souvent confiés à des entreprises étrangères ou à de grosses entreprises de génie civil, basées dans les capitales, et qui sortent du cadre de la présente étude. Par contre, nous nous sommes intéressés au marché plus spécifique des extensions de réseaux dont la maîtrise d'ouvrage est souvent assurée de manière plus ou moins formelle par des collectivités locales, ou même des associations d'usagers.

En ce qui concerne les études ou le contrôle des travaux, ces clients potentiels ont du mal à identifier les bureaux d'études qui puissent leur fournir un travail de bonne qualité. Par sécurité, ils font donc souvent appel à des agents de l'administration, qui réalisent le travail « en dehors de leurs heures de service ».

Quant à la construction des réseaux et des réservoirs, elle est généralement confiée à des entreprises locales (à ce sujet, voir par exemple COLLIGNON et DEBRIS, 1994).

7.3.3.2. En matière de maintenance

Au Sénégal et en Mauritanie, où les services de l'Etat sont bien équipés pour assurer la maintenance, le champ laissé aux réparateurs privés se limite à la petite réparation des réseaux et des moteurs. Cependant, depuis quelques années, les services de l'Etat manquent de moyens matériels (véhicules, carburant, pièces détachées,...) et commencent à éprouver des difficultés à assurer complètement leur mission. Cette situation est particulièrement évoquée par les concessionnaires de réseaux mauritaniens, qui sont de plus en plus nombreux à se tourner vers les opérateurs privés pour la maintenance des générateurs et des réseaux (KOITA, 1997b).

Au Mali, où la DNHE ne souhaite pas assurer la maintenance des petits réseaux, les comités de gestion s'adressent à des opérateurs privés. VALFREY (1997) observe cependant que 4 des 5 des réparateurs « privés » les plus connus sont en fait des agents ou des retraités de l'Etat, qui ont acquis leurs compétences dans le cadre du secteur public et qui continuent à y exercer.

7.3.3.3. En matière de distribution

Dans tous les pays concernés par cette étude, des opérateurs privés (gérants de bornes fontaines, revendeurs de voisinage, transporteurs d'eau, charretiers) assurent une revente à l'unité (à la bassine) ou jusqu'au domicile des usagers, c'est-à-dire qu'ils prolongent la distribution d'eau au-delà de ce qu'offre le service public assuré par les collectivités locales ou les entreprises nationales.

Pour ce service « sur mesure », le secteur privé est extrêmement performant, car il est capable de **s'adapter très rapidement à la demande**. Exemples :

- A Kayes (Mali), les charretiers sont capables de se déplacer rapidement vers de nouvelles zones, en fonction des pannes qui interviennent sur le réseau ou en cas d'ouverture de nouveaux chantiers de construction
- A Djougou (Bénin), des abonnés situés dans les quartiers où il y a une forte demande organisent une distribution concurrente à celle des bornes-fontaines, avec une qualité de service parfois supérieure (potence pour remplir les bassines sur la tête des porteuses d'eau)
- A Niangologo et Bobo Dioulasso (Burkina Faso), les transporteurs stockent l'eau dans des fûts pour la revendre pendant les coupures de pression sur le réseau.

La revente d'eau au détail, assurée par ces divers opérateurs, relève du petit commerce et c'est une activité relativement peu formalisée. Par exemple, aucun gérant de borne fontaine eux ne semble être enregistré comme commerçant pour cette activité de vente d'eau, qui peut pourtant générer un chiffre d'affaires annuel dépassant un million de F CFA. Ils ont pourtant tous passé un contrat avec une entreprise publique (EDM) et le contrôle de leur chiffre d'affaires est donc assez facile. Dans certains cas (comme à Kayes) ils paient simplement une taxe municipale d'un montant relativement symbolique (15 FF par mois).

La situation des concessionnaires, analysée par KOITA en Mauritanie, est différente, puisqu'ils sont liés par un contrat assez contraignant avec l'Etat et qu'il sont censés verser, à ce titre, une redevance relativement lourde (10 à 20 ougiyas le m³, soit plus de 15 % de leur chiffre d'affaires). En pratique, cependant, on constate que les concessionnaires ne versent qu'une partie de ces redevances, en prenant prétexte du médiocre service de maintenance assuré par les services de l'Etat. Des régimes de concession relativement comparables sont actuellement à l'étude au Sénégal (où ils devraient concerner 300 petits centres dans le bassin arachidier) et au Burkina Faso (où ils devraient toucher 30 petits centres dans la région des Hauts Bassins).

7.4. Où sont passées les municipalités ?

Les municipalités sont pratiquement absentes du paysage de la distribution de l'eau depuis 10 ans, que ce soit dans les grandes villes ou dans les centres secondaires, même pour les questions qui relèvent indubitablement de leur compétence ou de celle de l'Etat (planification des nouveaux investissements, contrôle du respect du cahier des charges, contrôle sanitaire...).

7.5. Petits centres : l'impact ambivalent de la décentralisation

La décentralisation des tâches que l'Etat ne peut plus assurer vers des opérateurs municipaux est une tendance « lourde » dans les pays du Sahel depuis le début des années 90. Dans le domaine de l'approvisionnement en eau potable, cette tendance est renforcée par les revendications des nouveaux élus locaux (notamment au Mali),

qui cherchent à élargir le champs d'activité de leur municipalité jusqu'aux services publics marchands (eau, électricité, autobus, marchés...) et qui espèrent parfois améliorer ainsi les recettes fiscales.

L'expérience malheureuse des municipalités qui ont géré le service de l'eau en régie directe durant les années 60 et 70 incite cependant à une certaine prudence. Il est loin d'être prouvé que ce service constitue « une bonne affaire » pour les municipalités et celles-ci devraient donc assez rapidement s'en rendre compte et chercher à déléguer le service à des opérateurs indépendants, spécialisés (concessionnaires, diésélistes, gérants....).

C'est d'ailleurs la tendance que l'on observe au Cap Vert, où les municipalités ont toujours eu la charge du service de l'eau, et où elles cherchent maintenant à le déléguer à des agences autonomes, en attendant une hypothétique privatisation (difficile, étant donné le caractère très déficitaire de ce service).

7.6. Le commerce de l'eau, domaine de l'informel ?

7.6.1. Une activité importante, encore largement informelle...

Bien qu'elle soit très importante, en termes de chiffre d'affaires comme en nombre d'emplois, l'activité des opérateurs privés qui assurent la distribution de l'eau n'est pratiquement jamais prise en compte dans les politiques sectorielles nationales, ni même dans les projets.

Le plus souvent, ces opérateurs n'ont pas de statut légal, et ils font donc partie de ce vaste secteur dit « informel », justement parce qu'il échappe à la volonté planificatrice des Etats. Cela signifie que ces opérateurs ne sont pas intégrés au système de protection sociale et qu'ils ne paient pratiquement pas d'impôts (sauf une patente dans le cas des charretiers, mais qui n'est pas directement liée à leur activité dans le secteur de l'eau). L'attitude des services publics à l'égard des opérateurs privés dépend de leur pragmatisme :

- Les entreprises nationales de distribution d'eau n'hésitent pas à traiter avec des opérateurs privés, comme les gérants de bornes fontaines ou les entrepreneurs de génie civil, sans trop se préoccuper de leur statut fiscal
- Les communes sont déjà plus prudentes ; elles acceptent éventuellement de contresigner les contrats de concession de bornes-fontaines, mais sans pour autant définir de manière claire le statut fiscal des gérants, ce qui les expose à des pressions pas toujours gratuites de la police municipale ou d'autres agents de l'administration (une plainte qui revient souvent chez les gérants mauritaniens)
- Enfin, les administrations centrales occultent parfois complètement le rôle de ces opérateurs et ne leur reconnaissent aucune légitimité.

7.6.2. ...mais qui tend à se formaliser

Après avoir superbement ignoré les opérateurs privés (et dans certains pays, les avoir même critiqués en les accusant de s'enrichir de manière illégitime sur le dos des usagers), les services de l'Etat ou des municipalités sont de plus en plus nom-

breux à reconnaître les performances spécifiques des opérateurs privés : souplesse d'intervention, compétence, rapidité... Ils cherchent alors à traiter avec ces opérateurs dans le cadre de contrats d'affermage, de concession ou délégation de certaines tâches (la maintenance, l'exploitation des forages, voire l'exploitation de l'ensemble du système de distribution d'eau).

7.6.3. Le marché informel est-il nécessairement mafieux ?

Le caractère plus ou moins mafieux du commerce informel de l'eau, connu dans certaines villes d'Amérique du Sud et d'Asie, est très variable d'une ville à l'autre.

A Port-au-Prince, où l'Etat ne joue qu'un rôle limité dans de nombreux domaines (aussi bien en matière d'approvisionnement en eau, que de scolarité, de santé ou même de sécurité), des opérateurs privés se sont constitué de petits monopoles locaux (exploitation de forages, de citernes privées ou même de bornes-fontaines « publiques ») qu'ils sont prêts à défendre par la force. Cette situation remonte au moins à l'époque de Duvalier père, où les bornes-fontaines étaient systématiquement appropriées par des chef macoutes locaux. Cette situation était déjà décrite en 1986 et elle a subsisté jusqu'à nos jours, malgré les efforts importants de consolidation du service public entrepris par la CAMEP depuis 1994.

A l'inverse, dans des villes comme Dakar ou Bobo Dioulasso, où il existe un service public de qualité, bien organisé et où règne un état de droit, le commerce informel de l'eau ne semble pas du tout mafieux. Il existe probablement des pratiques illicites (pots de vins, favoritisme) au moment de l'attribution des concessions de bornes-fontaines, mais cela semble se passer sans violence et on ne peut donc pas parler d'activités ni même de tendances mafieuses.

Le facteur déterminant est donc l'organisation plus ou moins rigoureuse du service public et l'appui dont il peut bénéficier de la part de la force publique. Il est vraisemblable que dans les grandes villes africaines où l'Etat est tombé en déliquescence (Monrovia, Freetown, Lagos, Kinshasa,...), les structures mafieuses qui accaparent certaines branches de l'activité économique s'intéressent au marché de l'eau, qui peut représenter 2 à 4 % du produit local brut.

En l'absence de l'Etat, la société civile elle-même est capable de lutter contre les tendances mafieuses. Par exemple, à Port-au-Prince, où est en cours un programme ambitieux de distribution d'eau par bornes-fontaines payantes (CAMEP, GRET, HYDRO CONSEIL, SICA, GATAPHY), ce sont les comités de quartier eux-mêmes qui assurent la protection des bornes-fontaines et de leurs gérants contre les gangs qui sont pourtant omniprésents dans les bidonvilles.

7.7. Les atouts des opérateurs privés

7.7.1. Une grande souplesse d'intervention

La grande souplesse d'intervention des opérateurs privés leur permet de s'adapter rapidement à la demande, et ainsi de « boucher les trous » du service public, dès que les usagers expriment une demande non satisfaite. Par exemple, dans la plupart des grandes villes africaines, les bornes-fontaines publiques ont été progressive-

ment délaissées, abandonnées et fermées par les entreprises publiques au cours des années 70 et 80, au mépris des intérêts vitaux des usagers. Cela n'a pas provoqué de conflits très violents avec les usagers, parce que des opérateurs privés ont immédiatement pris le relais (abonnés revendeurs et porteurs d'eau).

Un autre exemple des capacités d'adaptation des opérateurs privés est l'organisation des charretiers qui distribuent l'eau à Kayes (Mali). En pratique, ces charretiers se tiennent au courant des nouvelles constructions et des quartiers en expansion et ils ciblent une partie de leur service sur ces clients potentiels, qui ne peuvent pas être alimentés par le réseau.

Par contraste, les entreprises publiques semblent particulièrement rigides et ont du mal à s'adapter à un changement rapide de la demande. Ce trait, déjà perceptible quand les investissements sont réalisés dans le cadre du budget général de l'Etat, est encore plus marquant quand ils sont soumis aux aléas des financements internationaux.

7.7.2. Un service bien adapté à la demande

L'un des efforts les plus pénibles que doivent exécuter les femmes et les fillettes qui vont chercher l'eau consiste à soulever la bassine pour la mettre sur la tête. Cet effort peut être réduit si la bassine est remplie directement sur la tête. C'est pour cela que l'on rencontre dans de nombreuses villes des fontaines équipées d'une puissance, c'est-à-dire d'un tuyau qui permet de verser l'eau à 180 ou 200 cm au-dessus du sol (Abidjan en Côte d'Ivoire, Malanville au Bénin, Tambacounda au Sénégal). Il est significatif que ce genre de dispositif ait toujours été installé par des fontainiers privés et non par l'administration ou les entreprises nationales de distribution d'eau.

Ceci illustre bien les compétences spécifiques et complémentaires des secteurs publics et privés. Les services techniques de l'Etat sont souvent les mieux placés pour concevoir les grands schémas de réseau de distribution d'eau. Les opérateurs privés sont les plus compétents pour aménager des points d'eau qui répondent précisément à la demande d'une clientèle qu'ils connaissent bien.

7.7.3. Les opérateurs privés peuvent répondre à une demande « atomisée »

Une des difficultés de la distribution d'eau aux populations défavorisées est l'atomisation de la demande. Le fournisseur doit satisfaire des centaines de clients qui ne viennent acheter, chacun, que 10 ou 20 litres d'eau, soit un achat de 5 à 10 F CFA. De plus, cette demande n'est pas stable tout au long de la journée, mais se concentre autour de deux créneaux horaires étroits (6 à 9 h du matin, 17 à 19 h du soir). Face à cette demande morcelée et disparate, les opérateurs privés, qui sont souvent des doubles actifs, peuvent apporter une réponse souple et bon marché.

De même, la dispersion des adductions en milieu rural sahélien ne joue pas en faveur de lourdes brigades d'intervention (dont le seul déplacement coûte plus de 50000 CFA), mais plutôt de petits artisans se déplaçant à moto, capables de réaliser un entretien moteur qui ne sera pas facturé plus de 10 000 F CFA.

7.7.4. Des charges de fonctionnement modérées

Les petits opérateurs privés peuvent réaliser des prestations à faible coût, parce qu'ils peuvent limiter leur charges d'exploitation : l'entreprise est logée chez l'exploitant, sa logistique se réduit à peu de choses, son activité est largement défiscalisée, la main d'œuvre est payée comme la main d'œuvre agricole, puisqu'il s'agit souvent d'agriculteurs, à qui le travail de l'eau apporte un complément de revenu,

Par contraste, les entreprises nationales (publiques ou privées) qui veulent gérer le service de l'eau dans un petit centre ont des charges beaucoup plus lourdes, liées à leur caractère formel et urbain : des immeubles plus ou moins prestigieux, des frais de logistiques (véhicules 4x4), des charges fiscales et sociales, des salaires « à niveau urbain », pour arriver à retenir des cadres diplômés dans les petites villes où ils rechignent à rester.

7.8. Les limites des opérateurs privés

7.8.1. Les principales limites sont liées à la demande elle-même

Les prestations offertes par les opérateurs privés du secteur hydraulique nous apparaissent parfois comme de qualité limitée : eau non potable, réparations bricolées, études de réseaux mal dimensionnées,... Mais il faut être bien conscient que ces limites sont souvent imposées par leurs clients eux-mêmes, qui cherchent avant tout à réduire le coût du service.

La qualité de l'eau, pour laquelle la demande des usagers est très faible, n'est généralement pas prise en compte par les opérateurs privés (les charretiers s'approvisionnent même auprès de points d'eau insalubres). Par contre, un opérateur public, s'il est réellement soumis à un contrôle extérieur et s'il lui est imposé de respecter des normes bien précises, sera contraint de fournir une eau de bonne qualité (cette contrainte reste cependant assez théorique, puisque même dans une ville comme Nouakchott - 700 000 habitants - la SONELEC ne chlore pas l'eau distribuée).

Les réparateurs privés assurent la maintenance des stations de pompage avec une vision à très court terme, qui correspond bien à celle des comités de gestion : remplacer les pièces défectueuses par des pièces bricolées, utiliser un gasoil et des lubrifiants de qualité médiocre (souvent de contrebande),.... Ces comités ont d'ailleurs en général une trésorerie proche de zéro (VALFREY, 1997) qui ne leur permet pas de faire face à la moindre panne sérieuse, sans parler de leurs difficultés pour renouveler les équipements de pompage.

Les opérateurs qui réalisent l'étude des réseaux ou de leurs extensions semblent pécher parfois par ambition (réservoirs ou stations de pompage surdimensionnés par rapport aux besoins). Mais ces excès sont liés à ceux des demandeurs eux-mêmes (notables, migrants,...) qui cherchent à renforcer l'image du village au travers d'une réalisation prestigieuse. Il s'agit d'avoir un plus beau réseau que les villages voisins, d'offrir aux épouses un aménagement moderne, sans que cela se traduise nécessairement dans la volonté d'organiser une solide structure de gestion. Les opérateurs publics (les services techniques de l'hydraulique notamment) n'échappent d'ailleurs pas toujours à cette tendance au surdimensionnement.

On voit que toutes ces limites sont directement liées aux exigences des clients eux-mêmes ; comme les opérateurs privés s'adaptent précisément à la demande privée, si celle-ci n'est pas très exigeante dans certains domaines, l'opérateur s'y adapte, alors qu'une opérateur public, soumis à un véritable contrôle, appliquera simplement les normes et règlement nationaux.

7.8.2. Une certaine réticence à investir dans un contexte incertain

Les opérateurs privés de la maintenance hésitent à réaliser de gros investissements et limitent ainsi volontairement leur niveau d'intervention. Par exemple, nous ne connaissons que deux opérateurs qui aient investi dans du matériel spécialisé pour sortir les pompes immergées des forages et les réparer. Dans les deux cas, il s'agit d'ONG, plus ou moins subventionnées et qui ne se placent pas dans une logique d'entreprise (le PIP, à Podor et le GIE HVDR monté avec le soutien de CARITAS dans la région de Kaolack au Sénégal). Cela signifie que les autres réparateurs privés de la maintenance ne se sont pas donné les moyens de réparer des pompes immergées, bien que cela constitue l'une des pannes les plus graves à laquelle puisse être confronté un exploitant de réseau.

On retrouve la même prudence avant d'investir chez les concessionnaires de réseaux. En Mauritanie, où ils sont les plus nombreux, les concessionnaires ne réalisent que des investissements limités, destinés directement à augmenter leur chiffre d'affaire (installation de branchements particuliers et extensions en petit diamètre vers de nouveaux quartiers).

Cette réticence à investir s'explique sans doute par les incertitudes qui pèsent sur ce secteur, où les règles du jeu ont beaucoup changé depuis 5 ans, et dont les perspectives ne sont pas toujours très claires :

- Y aura-t-il concession complète du service de distribution d'eau dans les petits centres ou pas ? Les concessionnaires bénéficieront-ils d'un minimum de protection juridique ? (actuellement en Mauritanie, ils ne disposent que d'un contrat d'un mois (sic), renouvelable par tacite reconduction)
- Le service sera-t-il délégué aux collectivités locales ou à des opérateurs privés ? cette ambiguïté est particulièrement sensible au Mali, où il existe une contradiction très nette entre les stratégies définies par la Direction de l'hydraulique et par le Secrétariat d'Etat à la décentralisation
- En cas de concession, les futurs opérateurs seront-ils choisis par l'administration centrale, les collectivités locales ou les associations d'usagers ?

7.8.3. Les difficultés d'accès au crédit ne constituent cependant pas un véritable facteur de blocage

Les difficultés d'accès au crédit sont souvent évoquées pour expliquer le faible développement des PME du secteur de l'industrie et des services en Afrique. En effet, les banques africaines ne sont en général pas prêtes à prendre beaucoup de risques à l'égard d'entrepreneurs qui ont peu de biens à gager et pour lesquels le retour sur investissement est long. Elles préfèrent concentrer leur crédit sur les commerçants, pour des prêts à moyens termes, plus ou moins gagés sur les marchandises.

Dans le cas de l'affermage des petites adductions, les difficultés d'accès au crédit ne constituent cependant pas un gros facteur de blocage, car la quasi totalité des investissements (les réseaux, les moteurs, les pompes,...) ne sont pas réalisés par le concessionnaire ou le fermier, mais par un maître d'ouvrage public (Etat, commune, association de migrants,...). Dans ces conditions, le futur exploitant n'a pas grand chose à investir. Il n'aura recours au système bancaire que pour financer son fonds de roulement, ce qui représente une moindre contrainte. Par exemple, au Burkina Faso, dans le cadre du programme RESO, nous avons estimé les besoins du futur concessionnaire à deux mois de trésorerie (HYDRO CONSEIL, 1996).

Dans le cas des petits métiers de l'eau (porteur, charretier, fontainier), l'investissement est relativement limité (quelques dizaines de milliers de FCFA au maximum) et il est financé par des outils de crédit informels (emprunt à un parent, prêt de la charrette par un aîné, location de la charrette...).

7.8.4. Les limites liées au contexte institutionnel et juridique

7.8.4.1. *Une protection juridique insuffisante*

Faute de statuts et de reconnaissance officielle, les opérateurs privés n'ont aucun recours en cas de mauvais payeur (comme les fonctionnaires de l'administration qui refusent de payer l'eau, KOITA, 1997b).

7.8.4.2. *Un accès difficile aux matériel et aux pièces détachées importées*

Les droits de douanes et taxes sur certains équipements (comme les pompes et les groupes électrogènes) sont très élevés, pour des équipements qui sont censés relever de l'un des services publics fondamentaux : l'approvisionnement en eau potable. Il est d'ailleurs tout à fait anormal que tous les opérateurs (privés, entreprises publiques ou projets) ne soient pas traités sur un pied d'égalité dans ce domaine.

Les opérateurs privés ont également des difficultés à obtenir les licences d'importation ou les devises indispensables pour acquérir les pompes, les moteurs et leurs pièces détachées. Cette situation semble particulièrement difficile en Mauritanie. Elle est moins contraignante dans les pays de la zone franc.

7.9. L'appréciation des usagers

L'appréciation plus ou moins favorable que les usagers ont des opérateurs privés dépend essentiellement de l'adéquation du service apporté avec leurs attentes. Ce jugement ne se réfère pas directement à un « standard absolu » de qualité (comme par exemple la qualité bactériologique de l'eau), mais plutôt à la capacité de l'opérateur de répondre avec souplesse à une demande variable dans le temps.

7.9.1. A l'égard des porteurs et des charretiers

Le travail de ces opérateurs est très apprécié, parce que ce sont des opérateurs directement « générés » par la demande des clients, sans interférence d'une autorité extérieure comme l'Etat, des communes ou les structures de type « projets ».

7.9.2. A l'égard des fontainiers

Les usagers sont généralement satisfaits du travail des fontainiers privés et la meilleure preuve en est la stabilité de ceux-ci dans leur métier, même quand ils sont étroitement contrôlés par le quartier qui les a cooptés (ceci est bien observé à Dakar par exemple, par l'équipe IFAN / AFVP). Les usagers, qui sont en contact quotidien avec les fontainiers, arrivent à faire pression sur eux pour faire évoluer leur service en fonction des besoins : par exemple, ils arrivent à négocier des heures d'ouverture intéressantes ou un équipement confortable des bornes-fontaines (avec potence pour le remplissage des bassines par exemple).

7.9.3. A l'égard des réparateurs

C'est à l'égard des réparateurs (et principalement les diésélistes et les électromécaniciens) que la satisfaction des usagers est la moins bonne. Les comités de gestion du Cercle de Yélimané (Mali) par exemple se plaignent que les interventions des réparateurs privés sont mal faites et que les réparateurs prennent trop de marge sur le prix des pièces.

Cette mauvaise qualité du service est-elle due au fait qu'il s'agit d'opérateurs privés (mal formés, mal outillés,...) ? Ce n'est pas évident, car les comités de gestion de la région de Matam (Sénégal) ou de Sélibaby (Mauritanie) se plaignent également de la lenteur d'intervention des réparateurs, alors qu'il s'agit d'opérateurs publics (DEM au Sénégal et Brigade de l'Hydraulique en Mauritanie), bien formés et bien outillés.

On est donc en droit de se demander si la qualité de service médiocre actuellement apporté (que ce soit par des opérateurs privés ou publics) ne correspond pas, tout simplement, à ce que les clients demandent. Comme le titre B. Valfrey dans son rapport sur la région de Kayes : « La qualité des prestations laisse à désirer... mais existe-t-il véritablement une demande pour des prestations de meilleure qualité... plus chères ?» (VALFREY, 1997).

8. Quelques propositions pour une meilleure intégration des opérateurs privés au service public de l'eau

8.1. Ce ne sont que des propositions

Le secteur des opérateurs privés est encore trop mal connu pour que l'on puisse se permettre de définir une « ligne politique » en matière de projets. Ce n'était d'ailleurs pas l'objectif de l'action de recherche pilotée par HYDRO CONSEIL.

Les paragraphes de ce chapitre ne font donc que présenter quelques éléments de recommandation pour le montage des projets. Le constat général (que ce soit pour les petits centres ou le secteur urbain) est que les opérateurs privés sont souvent les laissés pour compte des programmes d'approvisionnement en eau, qui n'hésitent pas à créer de nouveaux opérateurs, faute d'avoir pu les identifier convenablement. Il faut donc considérer ce qui suit comme un pense-bête à destination des acteurs de développement impliqués dans des projets d'approvisionnement en eau.

8.2. Il faut savoir choisir entre opérateur idéal et opérateur réel

Quel que soit le pays, un trait marquant des métiers de l'eau dans les petits centres étudiés est l'extrême diversité des trajectoires et donc des stratégies individuelles. La principale difficulté d'un programme d'appui aux opérateurs privés (que ce soit ceux du secteur de la distribution d'eau, de l'entretien et de la maintenance des petits réseaux ou de la conception / construction des réseaux) sera de tenir compte de cette diversité, et de considérer avant tout les entreprises individuelles existantes sans chercher à définir un opérateur « idéal » qu'on prendrait comme modèle pour l'ensemble de la filière.

La maintenance des petits réseaux d'adduction d'eau potable fournit un bon exemple des travers dans lesquels conduit une logique « projet ». En effet, même si depuis quelques années les aspects liés à l'entretien et à la maintenance des réseaux sont systématiquement intégrés dans les projets, les concepteurs de ces projets tombent trop souvent dans deux travers :

- Le travers qui consiste à sélectionner une ou deux personnes au sein de la communauté villageoise pour leur fournir une formation adéquate à l'entretien et la maintenance (plomberie, électro-mécanique). Ces « réparateurs » villageois sont souvent choisis en fonction de leur activité actuelle, censée se rapprocher des prestations que l'on va leur demander : réparateurs de cyclomoteurs, forgerons, etc. Le présupposé implicite est qu'il vaut mieux choisir un réparateur « au village » pour assurer la pérennité de la fonction.

- Le travers qui consiste à créer *ex nihilo* un atelier de maintenance que l'on va doter de moyens lourds (et souvent démesurés) dans le cadre du projet. L'argument utilisé est alors que cet atelier pourra s'attaquer à un marché plus large (départemental, régional), ce qui justifie l'achat d'un véhicule, par exemple. Le recrutement s'oriente alors généralement vers de jeunes diplômés, qui ont plus facilement accès aux projets menés par les ONG ou les bailleurs. Dans le meilleur des cas, l'opérateur du projet assure un appui en gestion à cet atelier.

Le point commun à ces deux travers est de faire l'impasse sur l'évaluation des opérateurs existants et de leur capacités d'évolution. Le réparateur villageois ou l'atelier de maintenance entrent souvent en concurrence (ou pire, en conflit) avec les réparateurs déjà installés, qui n'ont pas été identifiés et donc n'ont pas pu bénéficier du projet. L'évolution classique est alors la suivante :

- Le réparateur villageois ne trouve pas suffisamment de prestations au village pour justifier une activité à plein temps (son chiffre d'affaires sur les prestations pour lesquelles on l'a formé est trop faible, de l'ordre d'une centaine de milliers de FCFA par an). Il a alors deux solutions : soit quitter le village pour vendre ses nouvelles compétences ailleurs (ce qui n'était pas l'objectif de départ !) ; soit se replier sur son activité « traditionnelle » - et il perd progressivement les compétences et l'expérience acquises.
- L'atelier de maintenance reste dans une logique « projet », et ne cherche pas à démarcher des clients potentiels, comme le ferait un véritable entrepreneur. Handicapée par l'amortissement du matériel reçu en dotation, il n'arrive pas à dégager les bénéfices suffisants pour développer son activité. Deux solutions s'offrent alors à lui : soit il baisse ses tarifs (mais alors son matériel se dégrade sans qu'il puisse le remplacer, et la qualité de ses prestations diminue) ; soit il augmente ses tarifs, et perd alors une bonne partie de sa clientèle.

Dans les deux cas, on observe la concurrence entre les opérateurs « réels » (ceux qui existent déjà) et les opérateurs « idéaux » (créés dans le cadre des projets). Pour mettre en place une filière maintenance pérenne, il faut à tout prix partir de ce qui existe, c'est-à-dire les opérateurs réels, sans essayer de créer un opérateur idéal, construit de toutes pièces à partir d'une demande de services qui n'existe pas encore, et qui de toutes les façons a peu de chances d'être solvable. Les deux principales recommandations qui découlent de cette analyse sont donc les suivantes :

- Au niveau de l'offre de service : il faut identifier les opérateurs existants, faire une analyse critique de la qualité de leur prestations, et tâcher de déterminer comment on peut améliorer la qualité de ces prestations sans alourdir exagérément les charges de fonctionnement de ces opérateurs ;
- Au niveau de la demande de service : il faut évaluer avec précision (ce qui est toujours difficile) quelle part de leur budget les comités de gestion des petites aductions d'eau peuvent consacrer à l'entretien et la maintenance du système de pompage ou du réseau, et en déduire le niveau de prestation (qualité, tarifs) que l'on peut mettre en face.

8.3. Reconnaître l'intérêt des opérateurs privés, sans chercher une formalisation totale

Reconnaître l'intérêt des opérateurs privés du secteur hydraulique, c'est simplement tenir compte de leur existence et de leurs performances lors de la planification de la desserte en eau des petits centres. Tout projet dans ce domaine devrait donc comporter un inventaire et un diagnostic des performances des opérateurs existants (ce qui est très loin d'être le cas aujourd'hui).

Lors de la mise en œuvre du projet, l'administration (et les bureaux d'études) devraient alors chercher systématiquement à mobiliser ces opérateurs et à leur permettre de participer aux travaux.

Reconnaître les opérateurs privés, cela implique aussi pour l'administration (nationale ou locale) d'accepter de passer des contrats avec eux, adaptés à leur situation (concernant leurs tarifs, la qualité du service,...). De ce point de vue, les contrats de concession mis au point par la Direction de l'Hydraulique de Mauritanie semblent fort intéressants.

Un des points délicats de cette contractualisation est d'éviter d'obliger ces opérateurs à passer totalement dans le secteur formel, ce que ne justifie pas l'enjeu de ces contrats (quelques centaines de milliers de CFA par an). En effet, une formalisation trop lourde serait pénalisante pour ces opérateurs, par rapport à des concurrents qui restent dans le secteur informel (notamment en matière de prélèvements fiscaux et sociaux). Paradoxalement, ceci ne semble pas présenter une réelle difficulté, puisque dans de nombreux pays, l'administration municipale et les entreprises publiques de distribution d'eau acceptent volontiers de traiter avec des fontainiers, comme s'il s'agissait de simples usagers et non des revendeurs d'eau (soumis à patente, assurances sociales,...).

8.4. Renforcer et appuyer les opérateurs existants, plutôt que chercher à susciter de nouveaux opérateurs

Les opérateurs privés existants ont l'immense intérêt d'être des entrepreneurs, c'est-à-dire d'avoir déjà pris les risques inhérents à une activité indépendante et l'expérience prouve qu'ils ont un potentiel de développement beaucoup plus fort que les entreprises créées artificiellement par des projets ou des centres de formation.

Il est donc plus intéressant de renforcer les opérateurs existants (en leur passant commande de travaux ou de services), plutôt que de créer de toutes pièces des entreprises nouvelles, comme ont parfois tendance à le faire les projets (par exemple les ateliers montés de toute pièces à Gao et Tombouctou, pour la maintenance des groupes de pompage - HYDRO CONSEIL, 1996).

Les opérateurs existants ont parfois des points faibles (en matière de gestion comptable, de maintenance du matériel motorisé,...). Le rôle des projets et de l'administration sera alors d'améliorer leurs performances techniques, notamment par le biais de formations plus ou moins subventionnées.

8.5. Certifier les opérateurs les plus performants : l'exemple de la maintenance

Les clients des opérateurs privés (collectivités locales ou associations d'usagers) n'ont généralement pas les compétences techniques indispensables pour évaluer la qualité et le prix des prestations, et ils courrent donc le risque de payer fort cher des prestations médiocres.

Pour sécuriser ces clients, il est souhaitable que les services compétents de l'Etat leur apportent un appui. Cette assistance peut bien entendu prendre une forme directe (réception des travaux ou des fournitures par exemple), mais il peut aussi prendre une forme plus globale : la certification ou l'agrément des meilleurs opérateurs privés.

Ce travail relève bien des services techniques de l'Etat (ou éventuellement de la région) qui sont généralement les seuls à disposer des compétences nécessaires pour évaluer la qualité du travail des opérateurs privés et le sérieux des programmes de formation. Mais l'instauration de véritables procédures de certification demandera encore beaucoup d'efforts et exigera la mobilisation de quelques uns des meilleurs cadres de l'administration.

Cette fonction de certification ou d'agrément est évidemment délicate, car elle implique de refuser l'agrément à certains opérateurs (ce qui peut être source de tentatives de corruption ou de pression politique). Elle est cependant exercée avec efficacité dans le cadre de certaines structures d'assistance à la maîtrise d'ouvrage, comme les organismes de type AGETIP ou AMEXTIPE, mis en place avec le soutien de la Banque Mondiale dans de nombreux pays.

En dernier recours, le « marché » ne sera pas le plus mauvais juge. L'expérience prouve que les meilleurs opérateurs se font assez vite connaître et qu'ils arrivent à fidéliser petit à petit les meilleurs clients. Par rapport à cette sélection par la libre concurrence, tout système de cotation ou d'agrément des entreprises court le risque de privilégier non pas les meilleures, mais celles qui auront su faire jouer leurs relations politiques.

8.6. Ne pas légiférer ou réglementer sur le prix du service

Le risque d'une hausse exagérée du prix de l'eau est souvent invoqué pour justifier une intervention directe de l'Etat (ou des communes) dans la fixation du tarif des prestations des opérateurs privés. Cette pratique est totalement inefficace et nuisible, car l'administration se donne rarement les moyens d'évaluer correctement le coût réel du service :

- Si le prix de l'eau est fixé trop bas (comme c'est vraisemblablement le cas pour une partie des petites adductions en Mauritanie), le concessionnaire finit rapidement par négliger l'entretien de l'adduction, voire abandonner complètement l'exploitation ; en toute rigueur, si l'Etat souhaite maintenir le prix de l'eau artificiellement bas, il lui faut mettre en place une subvention d'équilibre systématique, au profit des exploitants ; nous n'en avons rencontré aucun exemple ;

- Au Cap Vert, où le prix de l'eau est fixé par un organisme central (le « Conseil national de l'eau »), fort éloigné des préoccupations des exploitants locaux (les municipalités), celles-ci peuvent décider de se mettre en marge de la loi, en instituant leurs propres tarifs ;
- Si la marge bénéficiaire sur les pièces détachées est trop faible, le commerçant ne renouvellera pas son stock (une situation très fréquente dans le domaine des pompes manuelles, où les circuits de commercialisation sont restés longtemps sous la tutelle de l'administration) ;
- Si le prix de l'eau est fixé trop haut, l'opérateur réalise une marge injustifiée, en abusant de sa situation de monopole et le nombre de familles qui peuvent utiliser le service est trop faible.

Plutôt que de fixer des prix nationaux d'une manière forcément arbitraire, l'administration devrait aider chaque collectivité locale (commune ou association d'usagers) à réaliser une analyse des comptes de l'exploitant ou du prestataire de service, pour évaluer sa marge et lui demander, le cas échéant, de revoir ses tarifs à la baisse ou de procéder à des investissements supplémentaires, s'il veut la prolongation de son contrat. Ce type d'évaluation « *a posteriori* » à l'avantage de se fonder sur des données réelles, plutôt que des projections théoriques et elle incite l'exploitant, comme la collectivité locale, à instituer des procédures comptables plus rigoureuses.

8.7. Améliorer les politiques de tarification dite « sociale »

De nombreuses entreprises de distribution pratiquent une politique de subvention des raccordements à domicile (branchements « sociaux ») ou des premières tranches de consommation (tranches « sociales »).

Paradoxalement, ces politiques destinées à améliorer la situation des populations les plus pauvres peuvent se retourner contre les intérêts de celles-ci.

En particulier, la forte progressivité des tarifs (comme à Dakar ou Nouakchott) pénalise les familles trop pauvres pour acquérir un branchement à domicile et qui se trouvent donc dans l'obligation d'acheter l'eau chez un voisin, à un prix d'autant plus élevé que celui-ci vend beaucoup d'eau et se fournit donc à un tarif élevé auprès de l'entreprise publique.

Dans les villes où la revente de voisinage est importante, il faudrait donc prévoir systématiquement une tranche de consommation intermédiaire (de 10 à 30 m³ par mois par exemple), à un tarif à peine plus élevé que la tarif social.

8.8. Développer des standards de qualité réalistes

L'une des fonctions essentielles de l'administration est de déterminer les normes de qualité que doit respecter un produit ou un service pour que son producteur puisse bénéficier de certains avantages (exonérations fiscales, contrats de concession,...).

Cette fonction est très délicate, car une norme ou un standard de qualité ne constituent pas des vérités intangibles, indiscutables et éternelles. Ce sont de simples conventions, communément adoptées pour favoriser une amélioration du service et renforcer la confiance des usagers. Les normes varient alors en fonction de la situation du pays et de ses objectifs de développement.

Il en est de même en matière d'eau potable. La définition d'un standard de qualité est alors d'autant plus délicate que certains n'hésiteront pas à le critiquer, au nom de l'intérêt des usagers et de leur santé.

Ceci est particulièrement vrai en matière de qualité bactériologique de l'eau. On pourrait par exemple être tenté d'adopter les normes de qualité de l'OMS, et cela conduirait alors à sanctionner pratiquement tous les exploitants de petits réseaux d'eau potable, publics ou privés.

8.9. Ne pas surestimer les besoins des opérateurs privés en matière de crédit

Nous avons vu précédemment que les difficultés d'accès au crédit bancaire ne constituaient pas un frein très important à l'engagement des opérateurs privés dans le secteur de l'alimentation en eau potable des petits centres. En effet, dans l'immense majorité des cas, les investissements sont réalisés par l'Etat, les collectivités locales ou des associations d'usagers et les opérateurs privés se contentent d'investir dans l'outillage, qui ne représente que quelques % de leur chiffre d'affaires annuel.

La situation serait différente si on sollicitait les entreprises pour investir dans les réseaux qu'elles vont exploiter, mais nous n'avons rencontré cette situation dans aucun pays du Sahel. Même dans le cadre de l'ambitieuse réforme du système de gestion des petites adductions dans le bassin arachidier du Sénégal (programme financé par la CFD), les opérateurs privés ne sont pas incités à investir dans les réseaux.

Dans ces conditions, l'octroi de crédits ou de subventions déguisées aux opérateurs privés ne semble pas vraiment nécessaire et les projets qui le pratiquent prennent le risque de fausser le jeu de la concurrence entre les opérateurs privés, c'est-à-dire de favoriser non pas ceux qui sont les plus fiables, mais ceux qui sont les plus rapides à saisir les opportunités de subvention.

8.10. Faut-il monter des projets « promotion des opérateurs privés » ?

La logique « projet » est difficilement compatible avec un appui sain aux opérateurs privés, et ce pour plusieurs raisons :

- Le planning des projets est contraignant et ne correspond pas aux besoins des entreprises.
- Les cadres qui conçoivent et pilotent les projets sont des fonctionnaires nationaux ou internationaux (ou à la rigueur des salariés du privé), qui ont du mal à anticiper les soucis des entrepreneurs (ils seraient plus compétents pour proposer des réglementations ou des régimes fiscaux, ce qui ne correspond pas du tout aux demandes des entrepreneurs).
- La rigidité des méthodologie « projet » (car les critères d'évaluation simplistes obligent généralement à faire du chiffre sur des indicateurs erronés (volume de crédit mis en place, nombre de contrats d'affermage signés, nombres de contrats de maintenance signés...)) qui poussent les entreprises à répondre à la demande du projet, au lieu que le projet réponde à la demande des entreprises.

Il faudrait donc imaginer des dispositifs de projet qui soient nettement plus souples et capables de réagir rapidement pour répondre aux demandes des entreprises, ce qui implique un niveau de compétence en analyse politique, institutionnelle et entrepreneuriale probablement plus fort que celui qui est généralement mobilisé pour la conduite projets du secteur hydraulique.

8.11. Favoriser la concurrence plutôt que les monopoles

Le dynamisme et les performances d'un opérateur privé dépend avant tout de la concurrence à laquelle il est soumis. L'administration (et certains projets) prennent souvent prétexte du niveau de formation insuffisant des opérateurs existants pour favoriser artificiellement l'émergence d'opérateurs en situation de monopole. Par exemple, dans le cadre du PRS, il n'y a généralement qu'une seule entreprise agréée pour la maintenance de l'essentiel des stations de pompage solaires de tout un pays (ENERDAS au Bénin ou BTI en Mauritanie, par exemple).

Ces situations de monopole sont donc instituées par l'Etat lui-même, dans le souci de standardiser les équipements et de faciliter le suivi du secteur par une administration qui manque de moyens. Ce n'est évidemment pas très sain et cela peut conduire à de nombreux abus (tarifs injustifiés, quartiers délaissés car considérés comme « non rentables »...). On peut imaginer les dangers d'un tel monopole, quand on voit qu'en France, où il existe pourtant trois grands groupes privés qui se font une concurrence acharnée dans le domaine de l'eau, le marché est loin d'être sain et chacun de ces groupes tente de constituer des situations de monopole régional.

Un bon exemple des dérives auxquelles aboutit la situation de monopole est donné par la SONELEC en Mauritanie. Son champs d'intervention n'est pas défini par la loi où le cahier des charges. Il existe une centaine de petits centres, où la gestion du réseau est concédée par l'Etat à de petits exploitants privés. Mais la SONELEC affirme tranquillement que sa situation de monopole l'autorise à reprendre n'importe

lequel de ces centres, en faisant résilier la concession avec l'exploitant actuel, dès que son exploitation se révèle rentable.

Un autre exemple d'abus de position dominante est celui des gérants de bornes-fontaines publiques. Dans certains quartiers de Nouakchott, le nombre de bornes-fontaines est notoirement insuffisant pour couvrir les besoins de la population. Le chiffre d'affaires des rares bornes fontaines existantes est alors très important (et leurs gérants peuvent même se permettre de gonfler leurs tarifs au-delà du tarif légal). Ces gérants tendent à protéger leur monopole local en empêchant la construction de nouvelles bornes.

Dans tous les cas, une stratégie de mise en concurrence des opérateurs privés semble préférable, et elle n'est pas nécessairement synonyme de « laisser-faire ». Un bon exemplaire de mise en concurrence efficace est donné par le SNAPE (Conakry) qui met systématiquement deux fournisseurs de pompes manuelles en concurrence pour chaque marché public de pompes, sans pour autant abandonner sa politique efficace de standardisation des équipements.

8.12. Professionnaliser la demande

Pour qu'un opérateur privé réalise de bonnes prestations, il faut qu'il ait en face de lui un client exigeant et compétent, capable de critiquer son travail quand il le faut. Mais ce type de compétences font particulièrement défaut dans les petits centres, où l'exploitation du réseau est pilotée par un comité de gestion composé le plus souvent de bénévoles, inexpérimentés en matière de distribution d'eau.

L'amélioration de la qualité des prestations des opérateurs privés passe donc par une professionnalisation accrue des collectivités locales et des associations qui gèrent des réseaux. Cela pourrait prendre deux formes :

- Des actions de formation ciblées sur les membres des comités de gestion (c'est l'intérêt du projet mené par l'AFVP et ISF dans la région de Matam au Sénégal)
- La délégation de gestion, c'est-à-dire où le comité s'adresse à un exploitant professionnel (sens de la réforme)

8.13. Dans les grandes villes, étendre le réseau public vers tous les quartiers de plus de 2 000 habitants

Dans la plupart des grandes métropoles du tiers monde, il existe des quartiers entiers dépourvus de tout réseau de distribution (à Port-au-Prince, ils abritent la moitié de la population de la ville). L'Etat n'y assure donc pas le service public de l'eau, malgré son importance cruciale en matière de santé publique.

L'administration tente souvent de justifier cette situation déplorable avec l'argument que beaucoup de ces quartiers sont précaires, mal lotis, sans existence foncière légale, impossibles à intégrer à la grande trame urbaine,... Ces arguments ne sont évidemment qu'une feuille de vigne pour cacher le manque de moyens de l'Etat ou de l'entreprise concessionnaire, qui n'arrivent pas à réaliser les investissements né-

cessaires pour suivre le développement explosif de la demande (de 4 à 10 % par an selon les pays).

Cette situation reflète aussi des arbitrages politiques ou économiques. L'entreprise concessionnaire (surtout si elle est privée) est tentée de délaisser les quartiers les plus pauvres, où le service de l'eau est moins rentable. Quant aux élus nationaux ou municipaux, ils tendent à satisfaire d'abord leur clientèle politique et électorale.

Aucune de ces raisons ne nous semble justifier de ne pas assurer partout en ville le service public de l'eau potable. Cet enjeu est tellement important en matière d'hygiène publique, qu'une desserte minimale (par borne-fontaine) doit être assurée même (et peut-être surtout) dans les quartiers précaires, qui sont des foyers épidémiques classiques.

Quant aux pseudo arguments techniques sur les difficultés d'équipement de ces quartiers, ils ne résistent pas toujours à l'analyse. Poser un réseau secondaire en PVC (dans les diamètres 50 à 90 mm) est relativement simple, même dans les bidonvilles les plus inextricables (il en est autrement pour les réseaux d'assainissement, mais il n'existe pas de réseau d'assainissement dans la majorité de ces villes). C'est l'exploitation de ces réseaux et le recouvrement des factures qui pose de réel problèmes, mais ces problèmes ne sont pas insolubles, même dans une ville à caractère « violent » comme Port-au-Prince.

Par conséquent, le raccordement de tous les quartiers des grandes villes (lotis ou non, réguliers ou non) au réseau principal de distribution d'eau nous semble indispensable (sauf s'il s'agit de quartiers excentrés ou trop petits, pour lesquels des solutions locales seraient moins coûteuses et plus faciles à gérer). Ce raccordement devrait constituer l'une des clauses principales des cahiers des charges imposés aux entreprises concessionnaires. Dans le cas (de moins en moins fréquent depuis 5 ans) où une grande opération de « déguerpissement » et de relogissement serait entamée, les pertes resteraient très limitées pour l'entreprise concessionnaire, car le coût des réseaux secondaires et des bornes-fontaines ne représentent que quelques pour cent de la valeur des infrastructures.

Eventuellement, l'entreprise concessionnaire pourra ne prendre en charge que l'acheminement de l'eau jusqu'au quartier, où elle passera le relais à un opérateur local mieux adapté pour la distribution au détail (régie locale, association de quartier,...). C'est la solution qui a été adoptée par la CAMEP à Port-au-Prince, où elle amène l'eau jusqu'à un compteur général, placé à l'entre des quartiers, en laissant à un comité de quartier le soin d'assurer l'entretien et l'exploitation du réseau de distribution à l'intérieur du quartier. L'entreprise concessionnaire se comporte alors comme un grossiste, en vendant l'eau à des détaillants locaux.

8.14. Ne pas se leurrer sur l'intérêt ou la faisabilité d'un encadrement du secteur informel

A l'issue de l'étude sur les opérateurs privés de Nouakchott, Tidiane Koita s'est intéressé au problème de l'atomisation du secteur informel, de sa désorganisation, de son « anarchie », qui fait qu'il est difficile de l'intégrer fortement à un service public de l'eau universel et optimisé. Cette observation sur la difficile « formalisation » de nombreuses activités économiques en Afrique me semble tout à fait pertinente.

A partir de là, deux raisonnements sont possibles, aux conclusions radicalement opposées :

- Le raisonnement des « planificateurs », repris dans une certaine mesure dans l'étude portant sur Nouakchott (KOITA, 1997c), affirme qu'il faut structurer et encadrer les opérateurs du secteur informel, pour normaliser leur activité, réaliser des contrôles de qualité et limiter « les bénéfices exagérés » ; ce concept de « bénéfices exagérés » revient d'ailleurs souvent dans la bouche des représentants de l'administration, qui jaloussent les opérateurs privés quand ils gagnent mieux leur vie qu'eux ;
- Le raisonnement des « libéraux », affirme que seule la liberté d'entreprise permet le développement des opérateurs privés, dont les excès éventuels (en matière de tarifs par exemple) seront corrigés par la concurrence d'autres opérateurs qui cherchent à prendre des parts de marché.

Nous ne souhaitons pas rentrer dans ce débat à forte connotation idéologique. Dans le document consacré à Nouakchott, Tidiane Koïta développe quelques propositions pratiques que nous reproduisons ci-dessous, bien qu'elles ne paraissent pas bien adaptées à la démarche qui anime les opérateurs privés :

- Développement d'une administration de contrôle de qualité ? Comment l'imaginer, alors que le Ministère de la Santé ne contrôle même pas le réseau de la SONELEC, alors qu'il n'est même pas chloré et donc vraisemblablement très pollué
- Développement de coopératives de charretiers (un forme d'entreprise un peu fourre tout, très utilisée en Mauritanie, car c'est un statut défiscalisé relativement facile à obtenir). Mais une coopérative se fonde sur la mise en commun de moyens et typiquement, les charretiers n'ont pas grand chose à mettre en commun, car ils possèdent déjà à titre personnel la totalité de leur outil de production
- Développement d'un syndicat des charretiers ? Pourquoi pas, sans se faire trop d'illusions sur le gain en matière de qualité du service. On risque surtout de favoriser l'installation d'un groupement qui monopolisera le service et qui, réduisant la concurrence, finira par pousser les prix vers le haut.

8.15. Ne pas faire la chasse aux abonnés-revendeurs

Les abonnés revendeurs n'assurent pas toujours un service aussi bon que les bornes-fontaines publiques, pour autant que celles-ci soient bien construites (en particulier, quand elles disposent d'un bon dispositif d'évacuation des eaux renversées par terre et d'aménagements annexes comme les tables à lessive, ou des douches publiques).

Cependant, leur service constitue un complément à un service public insuffisant. Pour le dire crûment, ce n'est pas aux édiles municipaux, bien installés dans leurs villas, de décider s'il est bon ou non qu'un abonné revende de l'eau à son voisin, c'est à ce voisin lui-même de décider si ce service l'intéresse. Si des abonnés revendent de l'eau à des voisins, c'est que leur prestation est bien adaptée à une demande et il n'y a pas de raison de l'empêcher.

Il ne faut donc pas interdire la revente de voisinage, surtout si c'est à l'instigation de gérants de bornes-fontaines, qui veulent renforcer leur situation de monopole local (et effectivement, l'interdiction de la revente de voisinage est une requête qui revient souvent au cours des entretiens avec les gérants).

Ne pas oublier également que les abonnés revendeurs permettent d'augmenter considérablement l'impact d'un réseau (en rendant l'eau accessible à plus d'usagers) pour des investissements nettement plus réduits que les bornes-fontaines, peu de dépenses d'entretien et pas de conflits fonciers. C'est la raison pour laquelle, dans le cadre du programme d'AEP des quartiers défavorisés de Port-au-Prince, le GRET et HYDRO CONSEIL favorisent dans certains quartiers le raccordement des citernes privées aux nouveaux réseaux, pour multiplier les points de distribution et limiter le risque de conflits.

8.16. Inciter les communes à prendre leurs responsabilités de représentants des usagers

Le rôle des communes urbaines n'est certainement pas d'assurer la distribution d'eau (il n'y en a plus guère qui le fasse d'ailleurs en Afrique).

Par contre, en tant que représentants de la population, elles ont un rôle très important à jouer pour la défense des intérêts des usagers : pression dans le réseau, qualité de l'eau, extension du réseau vers les quartiers populaires... En effet, face à des entreprises puissantes comme la CAMEP, l'ONEA, EDM, la SDE, la SONELEC... les usagers isolés manquent d'autorité et de compétence et il est un peu naïf de croire que des associations d'usagers vont se développer dans ces pays, alors que le développement de structures représentatives plus fondamentales comme les syndicats n'est pas encore assuré.

Le seul contre poids démocratique actuel aux entreprises qui se sont vu concéder des services publics comme la distribution d'eau sont donc les communes. Elles seules ont la légitimité pour représenter les usagers face aux distributeurs. C'est donc là qu'est le principal enjeu pour les élus locaux, et pas dans la poursuite des revendeurs informels ou des charretiers qui n'ont pas payé leur patente.

8.17. Garantir la sécurité juridique des exploitants

L'un des facteurs les plus importants qui pousse les opérateurs privés à rester dans l'informel et qui freine leur investissement est l'insécurité juridique, l'absence d'Etat de droit. Comment investir quand on peut être expulsé, nationalisé du jour au lendemain, par le simple vouloir d'un puissant. Parmi les exemples les plus caricaturaux de cette vulnérabilité des opérateurs privés aux abus de pouvoir :

- Les contrats des concessionnaires en Mauritanie, limités à un mois (et la SONELEC affirme tranquillement qu'elle peut reprendre quand elle le souhaite les réseaux qui lui apparaissent suffisamment rentables...)
- L'obligation faite à un futur gérant de borne-fontaine d'éponger la dette laissée par son prédécesseur (exemple des bornes-fontaines EDM à Kayes).

Il faut donc que l'Etat se porte garant du respect des lois, et particulièrement des contrats de concession et d'affermage, du droit de propriété des investisseurs privés. En contrepartie de cette garantie, des opérateurs du secteur informel passeront dans le secteur formel et constitueront alors une source de recettes fiscales et sociales supplémentaires.

9. Annexes

9.1. Les termes de référence de la recherche

9.1.1. Titre de la recherche

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) des trois grandes villes du Tiers-Monde : Dakar, Nouakchott, port-au-Prince**
- b) **Dans les petits centres secondaires de 4 pays d'Afrique de l'Ouest (Mali, Sénégal, Burkina Faso³, Mauritanie)**

9.1.2. Objet de la recherche

Il s'agit d'évaluer l'importance de ces opérateurs, 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 du quartier ou du centre secondaire ?). On analysera particulièrement les relations qui existent entre ces opérateurs et les organismes officiellement responsables de l'eau potable (entreprises publiques, administrations, collectivités locales) et les points de blocage qui freinent une saine contractualisation entre secteur public et privé.

9.1.3. Hypothèses et méthodes

Les grandes entreprises de distribution d'eau (publiques ou privées) sont incapables d'assurer seules l'approvisionnement en eau potable des bidonvilles (leurs modes d'intervention sont mal adaptés à la demande et trop coûteux) et des centres secondaires (leurs charges fixes sont trop lourdes).

Mais le service de l'eau y est quand même assuré grâce à de petits opérateurs qui interviennent généralement en aval ou en périphérie du service public « normal », dans un cadre institutionnel et juridique très mal défini. Une meilleure intégration de ces opérateurs au service public favoriserait une amélioration du service de l'eau.

Dans les bidonvilles ou les quartiers d'habitat spontané, ces opérateurs interviennent principalement au niveau de la distribution (porteurs, abonnés revendeurs).

³ Le Burkina Faso n'était initialement pas prévu dans le cadre de cette recherche.

Dans les centres secondaires, ils interviennent soit au niveau de la maintenance des AEP simplifiées (pompistes, mécaniciens, revendeurs de pièces, plombiers), soit au niveau de la gestion du service (concessionnaires, fermiers, experts-comptables...).

L'importance des opérateurs privés de la distribution d'eau dans les quartiers spontanés (ceux qui n'ont pas été « organisés » à la suite d'une volonté affichée de l'État et des collectivités locales) et dans les « petits centres » africains saute aux yeux de tout observateur. Ce sont eux qui assurent l'essentiel du service de distribution auprès d'une large majorité des familles (revendeurs, porteurs d'eau...).

Pourtant, ces opérateurs ne sont pratiquement jamais intégrés aux politiques de distribution d'eau. Cela peut s'expliquer de diverses manières, qui seront examinées dans le cadre de cette recherche :

- Ces opérateurs interviennent dans des zones qui ne constituent pas des « clientèles » politiques importantes pour les décideurs locaux
- Ces opérateurs interviennent dans le cadre d'une économie « informelle » sur laquelle l'Etat a peu de prise et qui ne donne pas lieu à un produit fiscal
- Ces opérateurs sont protégés par des systèmes de type mafieux qui masquent des situations monopolistiques locales.

Nous supposons cependant que ces acteurs ont un rôle social et économique tout à fait central et qu'il serait possible d'améliorer le service de l'eau en les intégrant à la politique de l'État, plutôt qu'en les ignorant frileusement. L'objectif de l'étude sera donc de mettre en évidence les facteurs de blocage qui empêchent une meilleure collaboration entre secteur public et privé. Il s'agira enfin d'identifier les solutions qui auront déjà été proposées et testées pour surmonter ces points de blocage.

9.1.4. Déroulement de la recherche

La recherche se déroulera en quatre étapes :

- Etat des connaissances initiales (recherche bibliographique et interview)
- 7 études de cas (Nouakchott, Dakar et Port-au-Prince pour les métropoles ; le Sénégal, la Mauritanie, le Burkina et le Mali pour les centres secondaires). Chaque étude de cas fera l'objet d'une monographie
- Restitution écrite et orale, validée par de nombreux échanges avec les décideurs locaux (administrations, ONG, bureaux d'études et bailleurs de fonds)
- Elaboration d'un rapport de synthèse pour chacune des sous-composantes de la recherche (grandes villes, petits centres)
- Elaboration d'un rapport de synthèse final, rassemblant les conclusions de l'ensemble de la recherche (grandes villes et centres secondaires).

9.2. Les acteurs de ce programme de recherche

Liste des organismes qui ont participé à la recherche

Organisme	Pays	Les personnes qui ont suivi la recherche	Spécialité
HYDRO CONSEIL	France	Bernard Collignon Bruno Valfrey	Dr sciences - hydrogéol. Ingénieur ENSMA
GRET	France Mauritanie Mauritanie Mauritanie Haïti	Bernard Gay Rodolphe Carlier S.A.O.Moulaye Zeine Mohamed Tourad Sacha Braïlowsky	Ingénieur ISTOM Economiste Gestionnaire Hydrogéologue Médecin santé publique
URBAMA (CNRS)	Mauritanie	Tidiane Koita	Dr Urbanisme
Université de Nouakchott	Mauritanie	Diagana Issagha	Dr Géographie
IFAN	Sénégal	Youssouph Guissé	Anthropologue
AFVP	Dakar Dakar Dakar Matam	Thierry Debris Séverine Champetier Philippe Durand Cédric Estienne	Agro-économiste Architecte Ingénieur arts et métiers
D.R.H.Hauts Bassins	Bobo Dioulasso	Denis Dakouré	Hydrogéologue
Association Diama Djigui	Kayes	Abdoulaye Drame	
GRDR	Kayes Kayes France	Jean Kis Moussa Dao Thierry Vallée	DESS agro-économie Agro-économiste Ingén.agro-économiste

9.3. Résumé de l'étude menée à Dakar (CHAMPETIER, DURAND, 1997)

9.3.1. Cadre, objectif et déroulement de l'étude

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 s'inscrit dans le cadre de l'action de recherche n° 9, dont HYDRO CONSEIL assure le pilotage. 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 (Youssouf Guissé).

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 Mba (Pikine irrégulier plus récent, en cours de restructuration), Parcelles Assainies-Malika Keur Massar (Pikine loti très récent).

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

9.3.2.1. 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.

9.3.2.2. 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.

9.3.3. 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 est habilitée à vendre de l'eau potable en milieu urbain.

9.3.3.1. 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-fontaine 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 Mbao).

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.

9.3.3.2. 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 repos-

sant 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.

9.3.3.3. 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).

9.3.3.4. 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.

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

9.3.4.1. 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.

9.3.4.2. 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 contribue

buent 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.

9.3.4.3. ... 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.

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

Femmes et abonnés revendeurs d'eau à domicile offrent un service qui reste 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.

9.3.5. Promotion des opérateurs privés

9.3.5.1. La reconnaissance des opérateurs privés et leur intégration au service public

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 propriétai-

res 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.

9.3.5.2. 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.

9.4. Résumé de l'étude menée à Port-au-Prince (VALFREY, 1998)

L'étude menée sur les opérateurs privés de la distribution d'eau de Port-au-Prince a montré ce qui était pressenti depuis longtemps : le secteur privé représente 5 à 10% de l'entreprise publique en termes de production, 10 à 20% en termes de distribution, mais touche 50 à 70% des familles et représente la plus grande part (entre 70 et 90%) du chiffre d'affaires de la filière. Il existe à Port-au-Prince une contradiction entre la situation théorique de monopole de la CAMEP et la réalité des chiffres.

Les opérateurs privés, malgré tous les reproches qu'on peut leur adresser (le niveau élevé de leurs tarifs dans une ville où un million de personnes gagnent moins d'un dollar par jour, ou encore le caractère mafieux de la filière), assurent donc la distribution de l'eau à la majorité des familles.

Contrairement aux grandes villes d'Afrique de l'Ouest, la priorité à Port-au-Prince est de renforcer l'opérateur public avant de songer à renforcer le secteur privé, qui s'est développé en dix ans sans aucune forme de subvention. Le projet mené par la CAMEP et le GRET est un exemple de ce qu'il est possible de faire pour approvisionner en eau les quartiers mal lotis de Port-au-Prince, en intégrant les trois catégories d'acteurs : public, privé, usagers.

9.5. Résumé de l'étude menée au Mali (VALFREY, 1997)

9.5.1. Cadre, objectifs et déroulement de l'étude

Pour le Mali, HYDRO CONSEIL s'est associé dans le cadre de cette étude avec le GRDR, et une ONG locale, l'Association Diama Djigui, qui a réalisé les enquêtes de terrain.

La Région de Kayes a été choisie car c'est sans doute la Région du Mali où le standard technique du « petit réseau d'adduction d'eau » pour l'approvisionnement en eau des petits centres est le plus largement répandu. D'autre part deux études récentes (l'une menée à Kayes par le CERGRENE, l'autre sur le Cercle de Yélimané par le GRDR et HYDRO CONSEIL) ont permis de bien cerner la problématique.

9.5.2. La Région de Kayes

La Région de Kayes comptait en 1996 plus de 1,3 millions d'habitants, dont 87% de ruraux répartis dans 1 500 villages. Le taux de satisfaction des besoins en eau est estimé à environ 42%. La principale caractéristique de la Région de Kayes est une forte émigration, notamment vers l'Europe. On estime les flux financiers des ressortissants vers leur Région d'origine entre 20 et 40 milliards de FCFA.

9.5.3. Les opérateurs privés du secteur de l'eau

La première caractéristique du secteur de l'eau est une grande diversité de « métiers » et donc d'opérateurs : cela va du porteur d'eau appartenant au secteur informel et dont le chiffre d'affaires est de l'ordre de quelques dizaines de milliers de FCFA par mois à l'entreprise publique nationale brassant plusieurs dizaines de millions de FCFA de chiffre d'affaires mensuel. Face à ce foisonnement, nous avons choisi d'étudier trois métiers névralgiques : la vente d'eau au détail en ville, l'entretien et la maintenance des petits réseaux d'adduction d'eau dans les centres ruraux, et enfin la conception et la construction de ces réseaux.

9.5.4. La vente de l'eau au détail à Kayes

La ville de Kayes dispose d'un réseau d'adduction d'eau géré par l'EDM, entreprise nationale en charge de la distribution de l'eau en milieu urbain. Près de 74% des habitants ont recours aux bornes-fontaines publiques.

D'après les enquêtes que nous avons menées, il apparaît clairement que le portage d'eau (et sa livraison à domicile) est une activité rémunératrice (revenus mensuels nets estimés à 20 000 FCFA), pratiquée par les nouveaux arrivants (97% des porteurs interrogés ne sont pas originaires de Kayes), jeunes (moyenne d'âge 28 ans), peu scolarisés. Le portage se fait rarement à plein temps, mais en complément d'autres activités rémunératrices (fabrication de briques, portage de marchandises pour les commerçants ou les particuliers, travaux agricoles, etc.).

Les bornes-fontaines de Kayes, quant à elles, sont gérées par des natifs de la ville (à 72%), plus âgés (43 ans en moyenne), et plus scolarisés. L'investissement de départ pour l'ouverture d'une borne est de 200 000 FCFA en moyenne. Les propriétaires ont généralement une autre activité (commerçants, fonctionnaires), et ils placent un jeune de la famille à la vente. Le volume d'eau vendu est en moyenne de 225 m³/mois, ce qui représente une marge brute (avant paiement des salaires) d'environ 40 000 FCFA/mois. Cette marge est cependant très variable, et il est probable que le marché soit saturé (sauf dans les quartiers en pleine expansion).

9.5.5. Les pompistes du Cercle de Yélimané

Le Cercle de Yélimané se caractérise par une forte densité de petits réseaux d'adduction d'eau, financés pour la plupart par les migrants installés en France. Les pompistes sont les seuls « agents techniques » de ces réseaux. Relativement âgés (40 ans en moyenne), ils sont choisis parmi les villageois sur des critères de confiance et n'ont pratiquement jamais suivi de formation. Leur activité se situe donc entre le bénévolat et le professionnalisme. Si leur travail est relativement astreignant (8 heures par jour, 7 jours sur 7), leur charge de travail n'est pas très importante (ils n'interviennent pratiquement pas dans la maintenance des réseaux d'adduction d'eau). Leur rémunération moyenne est de 27 000 FCFA/mois. Les relations avec le Comité sont généralement bonnes, et 50% des pompistes en font partie.

9.5.6. Les réparateurs

Le fait frappant mis en évidence par les enquêtes est que sur les cinq principaux réparateurs intervenant dans la Région, quatre sont des fonctionnaires ou des salariés d'autres structures. D'autre part, aucun réparateur ne s'est installé spécifiquement sur le créneau de la maintenance des installations hydrauliques (tous ont une autre activité : réparation de groupes électrogènes, de motopompes, de véhicules...). Tout semble donc indiquer que le créneau de la maintenance est très étroit dans la Région, et que les quelques opérateurs rencontrés suffisent à le saturer.

9.5.7. Les entreprises locales

En ce qui concerne la conception et la réalisation des petits réseaux d'adduction d'eau, les maîtres d'oeuvre des projets ont presque toujours recours à des opérateurs de Bamako, où l'on trouve toute la gamme des prestataires (bureau d'études pour le dimensionnement des réseaux et des ouvrages de génie civil, spécialistes de la géotechnique ou de la géophysique, entrepreneurs BTP...). Un seul entrepreneur de Bamako a jugé opportun d'ouvrir une antenne à Kayes, pressentant un marché à venir potentiellement intéressant.

9.5.8. Le poids des privés dans le secteur « eau potable »

La filière « vente de l'eau » à Kayes représente un chiffre d'affaires d'environ 170 millions de FCFA par an, dont plus de 60% correspondent à des opérateurs privés, le reste étant le chiffre d'affaires de l'EDM. Dans cette filière, le secteur privé est donc prépondérant par rapport au secteur public. En terme d'emplois, l'ensemble de la filière représente plus de 300 emplois à plein temps, soit de 2 à 3% des actifs.

A l'inverse, la filière « entretien et maintenance des petits réseaux d'adduction », ne représente qu'un chiffre d'affaires de 15 à 21 millions de FCFA, dont seulement 25% pour les prestations de main d'oeuvre des réparateurs. Il s'agit donc d'un créneau très étroit, qui va sûrement s'élargir dans les toutes prochaines années, mais ne créera jamais plus de quelques dizaines d'emplois.

9.5.9. Performances et limites des opérateurs privés

Si la qualité des prestations des opérateurs privés laisse parfois à désirer (notamment en ce qui concerne l'entretien et la maintenance des petits réseaux), l'adéquation à la demande n'est pas trop mauvaise, car les clients de la filière sont plutôt demandeurs de prestation de qualité médiocre, à prix très réduits.

Enfin, il apparaît que le contexte « institutionnel » flou de la filière (cadre législatif et réglementaire, niveau de contractualisation...) ne constitue pas un facteur de blocage majeur.

Les opérateurs appartiennent quasiment tous au secteur informel, mais cela leur garantit un faible niveau de taxation et correspond bien au niveau d'organisation actuel de la filière.

9.5.10. La promotion des opérateurs privés

Le trait marquant des opérateurs privés du secteur de l'eau dans la Région est la grande diversité de stratégies. Tout projet d'appui au secteur qui fera l'impasse sur les individus sera voué à l'échec. Un des enjeux majeurs dans les années à venir sera d'organiser la demande, ce qui constitue la meilleure garantie d'un développement harmonieux de la filière.

Nous déconseillons notamment de pousser trop vite les opérateurs dans le secteur formel, processus qui se fera naturellement au fur et à mesure que le volume d'activité de certains d'entre eux dépassera un montant critique. Mais dans l'état actuel des choses, contraindre les opérateurs à une formalisation de leur statut ne ferait que réduire leur nombre et la qualité de leurs prestations.

En ce qui concerne la formation, le besoin ne se fait véritablement sentir que pour les pompistes, qui pourraient à terme devenir les concessionnaires ou les exploitants des petits réseaux, notamment dans le cadre de la décentralisation. Les réparateurs pourraient également faire l'objet d'un programme de formation, à condition qu'il soit destiné aux réparateurs déjà installés dans le métier.

Enfin, les besoins en crédit sont très limités, sauf pour les réparateurs. Il faudra néanmoins prendre garde d'adapter les crédits aux capacités de remboursement.

9.6. Résumé de l'étude menée au Burkina Faso (DAKOURÉ, 1997)

9.6.1. Le contexte de la Région des Hauts-Bassins

Au Burkina Faso, l'approvisionnement en eau des populations rurales est essentiellement assuré par des forages équipés de pompes manuelles (ce type de point d'eau alimente même une partie des quartiers périphériques de la capitale). Seuls les centres secondaires de plus de 10 000 habitants sont desservis par de petits réseaux de distribution, exploités par l'ONEA.

Dans la région des Hauts Bassins (sud ouest du pays) peu de petits centres sont équipés d'adduction d'eau, mais cette situation devrait changer assez rapidement avec le programme RESO qui a prévu l'équipement de 30 petits centres. L'exploitation de ceux-ci devrait être confiée à un ou plusieurs fermiers privés.

Au démarrage du programme de recherche, il n'était pas prévu de travailler au Burkina Faso, mais le programme piloté par le pS-Eau a eu un effet d'entraînement sur l'équipe burkinabé dynamique qui conduit le programme RESO et le responsable du volet « petits centres » a offert de réaliser une étude des opérateurs privés (gérants de bornes et transporteurs) dans deux villes dont le réseau est exploité par l'ONEA : Niangolo (13 000 habitants) et Bobo Dioulasso (320 000 habitants).

Cette étude a permis de cerner assez fidèlement l'itinéraire professionnel de ces opérateurs, leur revenus et leur intégration au service public. Les informations recueillies ont pu être replacées dans un contexte plus global, grâce aux riches informations fournies par l'ONEA, qui suit régulièrement l'activité des bornes-fontaines.

Les 30 futurs petits réseaux de distribution d'eau (programme RESO) devraient être affermés à des privés. Cette volonté affirmée de la DRH correspond à la tendance « libérale » de la politique économique burkinabé et elle est également illustrée par le futur programme d'hydraulique rurale financé par la CFD, qui prévoit la concession de l'ensemble des ouvrages modernes du service de l'eau (forages équipés de pompes manuelles et petits réseaux) à une entreprise privée.

9.6.2. Quelques conclusions marquantes de cette étude

9.6.2.1. A Niangolo

- Pour l'ONEA, ce petit réseau de distribution présente un résultat fortement négatif (14 millions de recettes pour 23 millions de charges) ; la vente d'eau à Niangolo atteint en moyenne 11 litres par jour et par habitant, après 11 ans de service ;
- La grande majorité de l'eau (70 %) est distribuée par 12 bornes-fontaines publiques. Le reste (30 %) est délivré par 94 branchements particuliers ;
- Durant la saison des pluies, la consommation fléchit sensiblement aux bornes-fontaines (concurrencées par des puits traditionnels), mais elle varie peu au niveau des branchements particuliers (qui alimentent des familles plus aisées, mais aussi plus exigeantes en termes de qualité de l'eau) ;
- A cette quantité d'eau vendue aux bornes-fontaines et branchements particuliers, il faut ajouter l'eau fournie par les autres points d'eau (citerne d'eau pluviale, puits) ;
- Plus de 90 % des m³ d'eau pompés sont effectivement facturés et payés, ce qui signifie qu'il y a très peu de fuites, que le relevé des compteur est bon et que le taux de recouvrement des factures est excellent ;

- La plus grande partie de l'eau vendue aux bornes est transportée jusque chez les usagers par des charrettes poussées à la main ; le prix de revente est d'environ 1250 F CFA par m³, mais il peut varier avec la saison et la distance de transport ; le revenu moyen d'un transporteur est de 500 000 CFA par an ; son investissement est de 50 000 CFA
- 10 des 12 gérants de bornes sont originaires de Niangolo et 5 d'entre eux sont des femmes ; leur revenu annuel moyen est de 250 000 F CFA.

9.6.2.2. A Bobo Dioulasso

- Pour l'ONEA, ce grand réseau de distribution présente un résultat fortement positif (4 169 millions de recettes pour 2 934 millions de charges) ; la vente d'eau à Bobo Dioulasso atteint en moyenne 34 litres par jour et par habitant, après 40 ans de service ;
- La grande majorité de l'eau (75 %) est distribuée par 9000 branchements particuliers ; le reste (25 %) est délivré par 182 bornes fontaines, qui desservent environ la moitié des habitants ;
- Durant la saison des pluies, la consommation fléchit sensiblement aussi bien aux bornes-fontaines qu'aux branchements particuliers ;
- A cette quantité d'eau vendue aux bornes-fontaines et branchements particuliers, il faut ajouter l'eau fournie par les autres points d'eau (citerne d'eau pluviale, puits) ;
- La plus grande partie de l'eau vendue aux bornes est transportée jusque chez les usagers par des charrettes poussées à la main, dont le nombre est évalué par l'ONEA à 4 000 (mais nous estimons qu'il est plutôt de l'ordre de 1 000) ; le prix de revente est d'environ 250 FCFA par m³, ce qui représente une marge inférieure à 45 % du prix d'achat ;
- Les gérants de bornes sont des hommes, relativement jeunes et certains sont de récents immigrants en ville, contrairement à ce que l'on observe ailleurs ; 72 % d'entre eux ne sont que les employés d'un parent qui a contracté l'abonnement ; les gérants ont des revenus confortables (550 000 F CFA par an en moyenne), alors que les vendeurs salariés ne gagnent que 5 000 à 10 000 F CFA par mois.

10. Bibliographie

1. **AMEXTIPE. 1995.** L'organisation urbaine dans quelques quartiers périphériques de Nouakchott, 17p, Nouakchott.
2. **AMEXTIPE. 1995.** Inventaire continu de l'occupation du sol pour la planification des infrastructures et des services urbains à Nouakchott, 40p.
3. **AFVP. 1993.** Artisans et PME du secteur hydraulique. Compte rendu du séminaire interdélégations de l'AFVP. Dakar, mars 1993, 73 p.
4. **AFVP. 1996.** Guide pour entreprendre au Mali. Ed. AFVP / MFCAC Bamako. 98 p.
5. **Banque Mondiale.** Rapport d'évaluation n°14008.SE, Projet Secteur de l'eau, Sénégal, Ed. Banque Mondiale, juin 1995.
6. **BERTRAND M. 1984.** 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., Dakar.
7. **BURGEAP. 1994.** Etude méthodologique de l'alimentation en eau potable des zones périurbaines africaines. Rapport préparé pour le Ministère de la Coopération (DEV/I). 300 p.
8. **CAMEP. 1997.** Rapport d'activité 1996 de la CAMEP.
9. **CARLIER R. 1995a.** Evaluation des réseaux d'AEP du programme HASSIR. Audit et propositions.
10. **CARLIER R. 1995b.** Etude de la tarification de l'eau sur 6 centres et de leur gestion économique.
11. **CCAEP / DNHE / Gauff Ingénierie. 1997.** Rapport technique et financier au 31/12/96 pour les centres de Nara, Kangaba, Djenné, Douentza, Bankass, Koro. DNHE, Bamako.
12. **CFD. 1997.** Eléments d'une stratégie pour le secteur de l'eau potable en milieu urbain. Collectif, (sous la direction de PACAUD). Mars 1997. Caisse Française de Développement, Paris.
13. **CHAMPETIER S et DURAND P. 1997.** Les opérateurs privés de la distribution d'eau dans les quartiers défavorisés de Dakar. Ed. AFVP / HYDRO CONSEIL dans le cadre du présent programme coordonné par le pS-Eau, 76 p.
14. **Codes de l'eau** du Sénégal, de Mauritanie, du Cap Vert et du Mali.
15. **COLLE BADIANE Ami. 1994.** Médina Fass Mbao : un quartier spontané ; chronique d'un quartier en voie de régularisation et de restructuration urbaine, Commune de Pikine, AFVP, Dakar.
16. **COLLIGNON B. 1993.** Promotion des entreprises du secteur hydraulique en Mauritanie. Document de projet pour l'AFVP. 40 p.
17. **COLLIGNON B. 1994a.** Une opération pilote d'AEP à faible coût dans un centre secondaire du Bénin Colloque international « Eau, environnement, développement ». Nouakchott. Actes, pp. 213-219
18. **COLLIGNON B. 1994b.** Approche institutionnelle de la gestion du service de l'eau dans les centres secondaires in « La gestion du service de l'eau dans les centres secondaires du bassin du fleuve Sénégal ». Ed. GRET-Min Coop (Paris). pp 127-136.
19. **COLLIGNON B. 1994c.** Le recouvrement des coûts du service de l'eau dans les centres secondaires. in « La gestion du service de l'eau dans les centres secondaires du bassin du fleuve Sénégal ». Ed. GRET-Min Coop (Paris), pp. 59-66.
20. **COLLIGNON B. 1997a.** Des hommes pour faire jaillir l'eau. La promotion des artisans puisatiers en Afrique. Ed. AFVP (Paris), 24 p.
21. **COLLIGNON. 1997b.** Entre le « tout Etat » et le « tout privé », une expérience originale de délégation de gestion dans les quartiers défavorisés de Port-au-Prince. Lettre du pS-Eau.
22. **COLLIGNON B. et DEBRIS. 1992.** La promotion des artisans et des petites entreprises du secteur hydraulique. Ed. AFVP.
23. **COUTURE J-L. 1997.** L'eau, une ressource au cœur des relations sociales entre les migrants Soninké et leurs communautés villageoises d'origine. Colloque EHESS du cours « usage des richesses, usage des ressources. Paris, mai 199us

24. **DAKOURE D.** 1997. Rôle des opérateurs privés dans la distribution d'eau potable dans les quartiers périurbains et les centres secondaires dans le sud ouest du Burkina Faso. Rapport à HYDRO CONSEIL dans le cadre du programme coordonné par le pS-Eau., 21 p.
25. **DEBRIS T.** 6 monographies par pays portant sur l'environnement dans lequel évoluent les entreprises du secteur hydraulique (Burkina Faso, Sénégal, Mali, Cameroun, Bénin, Mauritanie). Ed. AFVP.
26. **DENIAU P et HOANG X.** 1992. Evaluation des politiques et programmes urbains au Sénégal, Coopération française pour le développement urbain, 2 vol.
27. **DESVEAUX S.** 1997. Données comparatives des projets de restructuration et régularisation foncière, AFVP, Dakar.
28. **DIAGANA I.** 1993. Croissance urbaine et dynamique spatiale à Nouakchott. Université Lyon Lumière. Doctorat nouveau régime.
29. **DORIER E.** 1983. 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, Dakar.
30. **DURAND P.** 1995. Bornes-fontaines dans le quartier de Médina Fass Mbao Commune de Pikine, Rapport de fin de projet, AFVP, Dakar.
31. **ELLIS S. et FAURE Y.A.** 1995. Entreprises et entrepreneurs africains. Ed. Karthala-ORSTOM. 632 p.
32. **ETIENNE J.** 1993. Alimentation en eau des petits centres africains. Mémoire de DEA ENPC - ENGREF - CERGRENE.
33. **ESTIENNE C. et CHAMPETIER S.** 1997. Rapport intermédiaire de l'action pilote AFVP / ISF au Sénégal. Ed. AFVP. 120 p.
34. **FAGGIANELLI D.** 1997. Des systèmes d'AEP qui équilibrent leurs comptes dans les centres semi-urbains au Mali. In « La Lettre du pS-Eau, juillet 1997.
35. **FERNAGU S.** 1991. Autonomisation des entreprises d'artisans puisatiers. Collection « Savoirs de volontaires », n° 16, Ed. AFVP.
36. **FNCCR s.d.** Pour une délégation maîtrisée de l'eau potable. Ed. FNCCR
37. **GAUFF Ingenieure, DNHE.** 1996. Rapport du programme de gestion de six systèmes d'AEP.
38. **GAUFF Ingenieure, DNHE.** 1997. Concertation des responsables des centres du nord avec les gestionnaires des centres du projet AEP 6 centres.
39. **GAY B.** 1994. Le coût de l'eau en Mauritanie. In "La gestion du service de l'eau dans les centres secondaires". Ed. GRET-Min Coop (Paris), pp. 59-66.
40. **GIBON N.** 1991. Approvisionnement en eau et assainissement à Guédiawaye, banlieue de Dakar. Etude d'un quartier régulier et d'un quartier irrégulier, Institut Français d'Urbanisme.
41. **HYDRO CONSEIL.** 1995-1998. 11 Rapports d'identification de suivi et d'évaluation des programmes d'alimentation en eau potable des quartiers défavorisés de Port-au-Prince (maîtrise d'œuvre : GRET ; financement : CFD et Union Européenne).
42. **HYDRO CONSEIL.** 1996a. Diagnostic technique, économique et humain de la filière maintenance des groupes de pompage dans les régions de Gao et Tombouctou. Rapport à ACORD. Etude financée par le FENU. 120 p.
43. **HYDRO CONSEIL.** 1996b. Etude de faisabilité de l'affermage de 30 petits réseaux dans le sud ouest du Burkina Faso. Rapport au programme RESO. Etude financée par l'Union européenne. 98 p.
44. **HYDRO CONSEIL.** 1996c. Le financement de la maintenance des pompes à motricité humaine. Etude financée par la CFD. Rapport à HYDRO EXPERT. 55 p.
45. **HYDRO CONSEIL.** 1997a. Analyse du fonctionnement et de la conception des adductions d'eau potable dans les petits centres du cercle de Yélimané. Etude financée par le FAC. Rapport au GRDR. 180 p.
46. **HYDRO CONSEIL.** 1997b. Etude de faisabilité pour l'affermage du réseau de Delmas 32, à Port-au-Prince. Rapport au GRET. Etude financée par la CFD. 40 p.
47. **HYDRO CONSEIL.** 1997c. Etude de faisabilité pour l'approvisionnement en eau potable de Assomada. Rapport à la Banque Mondiale. 220 p.
48. **HYDRO CONSEIL.** 1998a. Programme d'alimentation en eau des quartiers défavorisés de Port-au-Prince. Rapport au GRET de la mission de suivi et d'évaluation de B. Collignon.

49. **HYDRO CONSEIL. 1998b.** Analyse des composantes du coût de production et de distribution de l'eau potable. Rapport au CERGRENE, dans le cadre du programme coordonné par le pS-Eau. 50 p.
50. **ISSAGHA D. 1993.** Croissance urbaine et dynamique spatiale à Nouakchott. Thèse de doctorat (Université de Lyon). 320 p.
51. **KABA O. et DIARRA H. 1997.** Etude sur les interventions des migrants dans le domaine de l'hydraulique au Sénégal. Actes de la rencontre de concertation des acteurs dans le domaine de l'hydraulique au Sénégal (Dakar, 12/96). Ed. PS-Eau.
52. **KOITA T. 1989.** Kaedi, ou le nomade à la ville. Les cahiers d'URBAMA. 1989 - n° 20, pp. 173-183
53. **KOITA T. 1993a.** Le Sud mauritanien en devenir : l'organisation sociale et spatiale en crise. Les cahiers d'URBAMA. 1993 - n° 8, pp. 109-117
54. **KOITA T. 1993b.** Le travail des enfants en Mauritanie. in "Les jeunes en Afrique", éd. L'Harmattan (Paris), p. 491 sqq.
55. **KOITA T. 1994.** Migrations, pouvoirs locaux et enjeux sur l'espace urbain. Politique africaine. Ed. Karthala, Paris. N° 55, pp 101-110
56. **KOITA T. 1997a.** La distribution de l'eau potable dans quelques centres urbains de Mauritanie : enjeux et évolutions. In « L'hydraulique en Mauritanie ». Ed. pS-Eau.
57. **KOITA T. 1997b.** L'exploitation du service de l'eau par des concessionnaires privés dans les petits centres de Mauritanie. Rapport à HYDRO CONSEIL, dans le cadre du présent programme coordonné par le pS-Eau. 120 p.
58. **KOITA.** 1997c. Les opérateurs privés de la distribution de l'eau potable dans les quartiers périurbains de Nouakchott. Rapport à HYDRO CONSEIL dans le cadre du présent programme coordonné par le pS-Eau. 56 p.
59. **LAURIA D.T., CUEVA A., KOLB A.** Rapport final sur la volonté de payer pour une amélioration de l'eau et de l'assainissement, Dakar, Sénégal, Banque Mondiale.
60. **LITRICO X. 1994.** Etude économique et institutionnelle de la vente de l'eau dans deux centres secondaires du Bénin. Mémoire CERGRENE. Ed. AFVP. 29 p.
61. **MAAK S. 1975.** « Borne-fontaine, la dynamique du facteur humain dans l'aménagement urbain dans un quartier de Pikine irrégulier, Médina-Gounass », in Environnement africain, n° 4, pp.99-119.
62. **MATHIEUSSENT Sarah. 1997.** Légitimité et stratégie des acteurs de l'eau. Rapport au GRET dans le cadre du programme piloté par le pS-Eau. 111 p.
63. **MOHAMED MAHMOUD A. 1994.** Politique de gestion des équipements d'approvisionnement en eau potable en Mauritanie. Rapport D.H.
64. **MOREL A L'HUISSIER A. 1990.** Economie de la distribution d'eau aux populations urbaines à faibles revenus dans les pays en développement. Thèse de doctorat. Ed. CERGRENE. 450 p.
65. **MOREL A L'HUISSIER A. 1990.** Quelle gestion pour les bornes-fontaines publiques ? Bulletin de liaison du CIEH, Ouagadougou, n°82.
66. **MOREL à l'HUISSIER. 1998.** Outils d'évaluation directe (contingente) et indirecte de la demande pour des services améliorés de distribution d'eau potable. Ed. CERGRENE dans le cadre du présent programme coordonné par le pS-Eau. 56 p.
67. **MOREL A L'HUISSIER A. et VERDEIL V. 1996.** Gestion des bornes-fontaines : étude comparative et évaluation de projets réalisés ou en cours de réalisation (villes de Kayes, Ségou, Mopti), dans le cadre du présent programme coordonné par le pS-Eau. Ed. CERGRENE. 200 p.
68. **O'CORNESSE A. 1996.** Le financement de la petite et micro-entreprise. Ed. AFVP / SIDI, 80 p.
69. **pS-Eau.** Professionnels de l'eau en Afrique. Cahier technique n°2.
70. **pS-Eau. 1997.** Actes de la rencontre de concertation des acteurs dans le domaine de l'hydraulique au Sénégal (Dakar, 12/96). 56 p.
71. **RAULO P-Y. et RODIERE M. 1996.** La mise en place d'un système de gestion d'adduction d'eau potable (dans une petite ville du Mali). Ed. AFVP. 120 p.
72. **SALEM G. 1992.** « Crise urbaine et contrôle social à Pikine : bornes fontaines et clientélisme », Sénégal, la démocratie à l'épreuve, Politique africaine, n°45, pp.21-38.
73. **SANE Abdourahmane. 1996.** Etude monographique de la Ville de Pikine (document provisoire), Programme Développement Social Urbain et Coopération Nord-Sud, ARDIS, Dakar.

74. **SONEES.** Rapports d'activité 1977, 1987, 1988, 1989, 1990, 1991, 1993, 1994, 1995.
75. **TAISNE R. 1994.** La gestion communale de l'eau au Rwanda. In « La gestion du service de l'eau dans les centres secondaires du bassin du fleuve Sénégal ». Ed. GRET-Min Coop (Paris), pp. 97-104
76. **TAISNE R. 1997.** Réhabilitation des points d'eau populaires dans une grande métropole (Yaoundé, Cameroun) Rapport de la mission d'appui HYDRO CONSEIL. 80 p.
77. **THIAW A.D. et DAGASSAN E. 1994.** La gestion de l'eau dans les centres secondaires du Sénégal. In « La gestion du service de l'eau dans les centres secondaires du bassin du fleuve Sénégal ». Ed. GRET-Min Coop (Paris), pp. 21-32.
78. **TOURAD. 1996.** La concession de l'exploitation des petits réseaux à des privés en Mauritanie. Actes des rencontres de concertation des acteurs dans le domaine de l'hydraulique au Sénégal. Ed. pS-Eau, 56 p.
79. **VALFREY B. 1994.** La gestion et la maintenance des petits réseaux AEP au Sénégal. In « La gestion du service de l'eau dans les centres secondaires du bassin du fleuve Sénégal ». Ed. GRET-Min Coop (Paris), pp. 59-66.
80. **VALFREY B. 1996.** La gestion et la maintenance des petits réseaux AEP au Sénégal. Ed. AFVP - ISF (Paris). 2 tomes. 160 p.
81. **VALFREY B. 1997a.** Les opérateurs privés de la distribution d'eau et de la maintenance des adductions d'eau dans la Région de Kayes (Mali). Rapport HYDRO CONSEIL, dans le cadre du programme coordonné par le pS-Eau. 78 p.
82. **VALFREY B. 1997b.** Les opérateurs privés du secteur de l'eau dans les quartiers mal lotis de Port-au-Prince. Rapport HYDRO CONSEIL, dans le cadre du programme coordonné par le pS-Eau. 77 p.
83. **VALFREY B. 1998.** « Hydraulique en région de Kayes : les balbutiements du secteur privé ». Lettre du Programme Solidarité Eau n° 28, pp. 8-9.
84. **VERDEIL V. 1995.** Le commerce de l'eau dans les bidonvilles de Port-au-Prince. Etude réalisée pour le GRET. Ecole Normale Supérieure / GRET. 88 p.
85. **VERDEIL V. 1997.** Evaluation des performances des Komite de Gestion de l'eau. Ed. ENS / GRET.

11. Abréviations et sigles

AEP :	Alimentation en eau potable
AFVP :	Association Française des Volontaires du Progrès
AGETIP :	Agence Générale d'Exécution des Travaux d'Intérêt Public (Banque Mondiale)
BAD :	Banque Africaine de Développement
BM :	Banque Mondiale
BNDA :	Banque Nationale du Développement Agricole
BRGM :	Bureau de Recherches Géologiques et Minières (devenu ANTEA)
CAMEP :	Centrale autonome métropolitaine de l'eau potable
CCAEP :	Cellule d'Appui aux Adductions d'Eau Potable (DNHE - Bamako)
CDI :	Crédit Déconcentré d'Intervention
CEE :	Communauté Économique Européenne
CFD :	Caisse Française de Développement
CVE :	Cabo Verde Escudo
DEM :	Division entretien et maintenance de la Direction de l'hydraulique du Sénégal
DH :	Direction de l'Hydraulique
DIEPA :	Décennie internationale de l'eau potable et de l'assainissement
DNHE :	Direction nationale de l'hydraulique et l'énergie (Bamako)
DRHE :	Direction régionale de l'hydraulique et l'énergie (Kayes)
EDH :	Electricité d'Haïti
EdM :	Energie du Mali
FAC :	Fonds d'Aide et de Coopération
FED :	Fonds Européen de Développement (Bruxelles)
FENU :	Fonds d'équipement des nations Unies
FNCCR :	Fédération Nationale des Collectivités Concédantes et Régies
GRDR :	Groupe de recherche et de réalisations pour le développement rural (Paris)
GRET :	Groupe de recherche et d'échanges technologiques (paris)
HMT :	Hauteur Manométrique Totale
IDA :	International Development Agency (Banque Mondiale)
INGRH :	Institut National de Gestion des Ressources Hydrauliques (Cap Vert)
ISF :	Ingénieurs Sans Frontières
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau (RFA)
MFCAC :	Mission Française de Coopération et d'Action Culturelle
OMS :	Organisation Mondiale de la Santé
ONEA :	Office national de l'eau et de l'assainissement
ONG :	Organisation non gouvernementale
ORSTOM :	Office de Recherche Scientifique et Technique Outre-Mer

PE :	Point d'Eau
PIP :	Programme intégré de Podor
PMR :	Programme de Micro Réalisations (FED)
PRS :	Programme Régional Solaire (UE/CILSS)
pS-Eau :	Programme Solidarité Eau
RBE :	Revenu Brut d'Exploitation
RESO :	Programme de gestion des ressources en eau du Sud Ouest
RNET :	Régie nationale des eaux du Togo.
SBEE :	Société béninoise d'eau et d'électricité
SdE :	Sénégalaise des eaux
SNEC :	Société nationale des eaux du Cameroun
SONEES :	Société nationale d'exploitation des eaux du Sénégal
SONELEC :	Société nationale d'eau et d'électricité (Mauritanie)
SONES :	Société nationale des eaux du Sénégal
TRI :	Taux de Retour sur Investissement
UE :	Union Européenne
UNICEF :	United Nations Children's Emergency Fund