

CONSULTATION INDUSTRIELLE UNICEF-MEAH ET PARTENAIRES PRIVES DU SECTEUR EAH MADAGASCAR



AVRIL 2021



unicef 

ho an'ny ankizy

REMERCIEMENTS

UNICEF remercie le ministère de l'Eau, Assainissement et Hygiène qui nous a orienté dans l'organisation de cet atelier. UNICEF remercie l'ensemble des participants qui se sont joints à la consultation à travers 179 connections Zoom

UNICEF remercie tous les présentateurs et les panelistes de cet atelier à savoir :

- MEAH : DG RATOVONIAINA Thierry Emmanuel
- SIWI : Antoine Delepiere
- UNICEF: Mougabe Koslengar, Brigitte Pedro, Anne Cabrera-Clerget
- Panelistes : MEAH, Sanandrano, Ny Ravo, RanoWASH, GRET, MadaGreenPower, VERGNET, Société Générale

Ont participé : AEGIS BTP,ARTELIA Madagascar, ARAFA SARL,ASA Taratra sarl, Bureau d'Etudes AES Action d'Encadrement Social, ATTR ALFA DISTRIBUTION, BETCP, BE EVOKO BUICO, BFV SG, BushProof Madagascar, CALENDRIA, CCC, CGC, CHANGE Engineering, CLASSIC REAL DRILL, CNEAGR, Da VINCI Consult, DESIGN CONSULTING, Sté Dynamique Consulting, EATC SARL, EAE RAZAFY, EDBM, EGM, ENCRA, ERAF, ETSL EXTER, ENTREPRISE EZAKA, Entreprise CATHERINE, E.G.B, ETAM FORAGE, FORAGEMADA,FUTURMAP TOPO SARL, GEO&ECO Consult, GEOCONSULT,REHASA, GERCO,ONG GRET, INNOTECH, Haskell corporation, Hydroconseil, BE ICT ICOR BTP, IPFP, Lysa-Haco, LE MAILLON SARLUE, LOVA VELU, MADA CONSULT,MADAGEO COMPANY C&D, MADA GREEN POWER (LORENTZ/WILO/MASCARA OSMOSUN), MANJATO BTP, MATRACE, METAPLASCO / SOLARLAND, Entreprise Fermier MIHARY, Entreprise Mijoro Maharitra, E/se Mialy, Cabinet MIARY, Entreprise MICKAEL, MILYM'S, ENTREPRISE MINEA, MITI Consulting, NECMA, Entreprise Nirina,Ny Ravo, Ny Tanintsika, OTI, PESM, PRACTICA Foundation, Entreprise RABEKOTO, RANOSOA Madagasikara, ONG RANEAU, RANO AN'ALA B, Projet/consortium RANO WASH (USAID), REDSTATE Sarl, Entreprise Rina, SANDANDRANO, SCOP SARL, SEAP SARL, ENTREPRISE SECOA,SECOGEM, SEHATRA SARL, SIWI, Société Malgache d'Ingénierie (SMAI), Soarafitra et EGM (Soarafitra), SQVISION SRAFI, SUNDESIGN, GROUPE TAHINA SARL, TRANSMAD, Unitek Sarl, VERGNET Hydro, VARANGA, The Madagascar Water Project,XBAT sarl,



CONTENTS

Remerciements.....	0
Acromymes.....	3
1. Agenda.....	4
2. Objectifs de la rencontre.....	4
3. Séance d’ouverture.....	5
4. Présentations.....	6
4.1. Vision stratégique du MEAH sur le PPP - Thierry Emmanuel RATOVONIAINA (DGT MEAH).....	7
4.2. Partenariats public privé pour les services d'eau ruraux - Antoine Delepière SIWI.....	8
4.3. Résumé des grandes lignes du programme WASH UNICEF Gvt 2021 2023 -.....	14
4.4. Rappel Procédure de passation de marche UNICEF.....	16
5. Comment développer le PPP avec le programme UNICEF Gvt.....	18
5. Profil des Services Cibles pour les Investissement & Construction et Gestion du service d’Eau Potables ruraux à UNICEF pour un cadre PPP (Potentiel du marché) (UNICEF).....	19
6. Panel de discussion : Investissement & Construction et Gestion du service d’Eau Potables à Madagascar 23	
7. Prochaines étapes.....	33
8. Enquete en ligne.....	34

ACROMYMES

Acronyme	Description
AEP	Alimentation Eau Potable
APD	Avant-Projet Detaille
APS	Avant-Projet Simplifie
BM	Banque Mondiale
CAPEX	CAPital EXpenditure
CC	Changement Climatique
DAO	Dossier Appel d'Offres
DREAH	Direction Régionale Eau Assainissement Hygiène
LTA	Long Term Agreement
MEAH	Ministère Eau Assainissement Hygiène
ODD	Objectif du Développement Durable
O&M	Opération et Maintenance
OPEX	Operation Expenditure
PEM	Plan Emergence Madagascar
PMH	Pompe a Motricité Humaine
PPP	Partenariat Public Prive
SIWI	Stockholm International Water Institute
SNU	Système des Nations Unies
TSP	Target Service Profile
UNGM	UN Global Market

1. AGENDA

Séance d'ouverture

- Mot de Bienvenue - Mahamat Nour Molli (Représentant adjoint Operations UNICEF)
- Allocution d'ouverture - Simon Randriatsiferana (Secrétaire Général MEAH)

Partie 1 : Présentations

- Vision stratégique du MEAH sur le PPP - Thierry Emmanuel RATOVONIAINA (DGT MEAH)
- Partenariats public privé pour les services d'eau ruraux - Antoine Delepière SIWI
- Résumé des grandes lignes du programme WASH UNICEF Gvt 2021 2023 - Brigitte Pedro Chief WASH (UNICEF)
- Rappel Procédure de passation de marche UNICEF - Anne Cabrera Clerget Chief Supply (UNICEF)

Pause (passage vidéo)

Partie 2 : Comment développer le PPP avec le programme UNICEF Gvt

- Présentation du Profil des Services Cibles pour les Investissement & Construction et Gestion du service d'Eau Potables ruraux à UNICEF pour un cadre PPP (Potentiel du marché) - Mougabe Koslengar WASH Spécialiste (UNICEF)
- Panel de discussion / Enquête - Mougabe Koslengar WASH Spécialiste (UNICEF), Antoine Delepière (SIWI), Tsirimanantsoa Andriamanga (DAE MEAH)
- Prochaine étape – Ny Andry Andrianarison WASH Officer (UNICEF)
- Question & Réponse
- Clôture (UNICEF – MEAH)

2. OBJECTIFS DE LA RENCONTRE

- Présenter le changement de paradigme dans la mise en œuvre du programme WASH de l'UNICEF
- Emmener les partenaires à mieux comprendre le nouveau programme WASH de l'UNICEF ;
- Discuter et échanger sur le profil de services à développer sur le volet Eau
- Avoir des suggestions et propositions sur les orientations pour les prochains DAO des services Eau
- Emmener les fournisseurs à mieux comprendre les procédures de l'UNICEF ;
- Apporter une amélioration à vos offres et ainsi augmenter vos chances d'avoir des marches avec l'UNICEF ;
- Améliorer la visibilité des entreprises au sein du SNU à travers l'UNGM;
- Rappeler les codes de conduite des fournisseurs des Nations Unies

3. SEANCE D'OUVERTURE

L'atelier a été ouvert officiellement par Monsieur **Simon Randriatsiferana** Secrétaire Général du MEAH après l'accueil des participants par Mr **Mahamat Nour Moll**i Représentant Adjoint aux Operations de l'UNICEF.

Les 2 intervenants ont souligné :

- L'importance d'avoir une vision programatique en lien avec les ODD et le PEM pour la réalisation des droits de l'enfant de Madagascar
- La nécessité de plus engager le secteur privé pour la réalisation d'un tel objectif
- Cette consultation est une première et occasion souhaiter pour partager cette vision, expliquer les attentes des uns et des autres et créer plus de synergie d'action pour le PPP
- Réitéré la disponibilité du MEAH et de l'UNICEF de collaborer en toute transparence avec tous les partenaires engage du secteur WASH
- Remercié tous les partenaires pour leurs participation actives, déclaré ouverte la session et souhaité bon travail





4.1. VISION STRATEGIQUE DU MEAH SUR LE PPP - THIERRY EMMANUEL RATOVONIAINA (DGT MEAH)

4.1.1. Contenu présentation (pour plus de détail, voir la Présentation en annexe)

- Les Communes sont Maitres d'ouvrages des infrastructures d'AEP (Art 28 loi n°2014-018-Loi organique sur la décentralisation, Art 41 loi n°98-029-Code de l'Eau)
- Le Code de l'Eau dispose, en son article 41 alinéa 3, que : « **Toutefois, aussi longtemps que les communes ne satisferont pas aux critères de capacité définis par décret pour l'exercice de tout ou partie des responsabilités incombant aux maîtres d'ouvrage, celles-ci seront exercées par le Ministre chargé de l'Eau Potable jusqu'à leur habilitation. Durant cette période, le Ministre chargé de l'Eau Potable agira comme maître d'ouvrage délégué des communes** »
- **QUELQUES CONSTATION SUR LA GESTION DES INFRASTRUCTURES D'EAH** : Insuffisance du contrôle et suivi de la gestion des infrastructures ; Méconnaissance-ignorance et/ou inapplication des lois et codes sur la délégation de gestion et sur les obligations et responsabilités de chaque acteur, système de gérance fragilisé- contrat de gestion non sécurisé, Insuffisance des ressources-budgets alloués au secteur par l'Etat, d'où la nécessiter de chercher à travailler en synergie avec les partenaires techniques et financières privés.
- **LA VISION DU MEAH SUR LA GESTION DES INFRASTRUCTURES EN EAH**
 - La contribution des partenariats public-privé peuvent apporter à l'amélioration des d'alimentation en eau et d'assainissement au niveau des Communes,
 - Professionnalisation de la délégation de gestion
 - Encourager le secteur privé à apporter leur part de financement, à construire les infrastructures et les gérer eux-mêmes (co-investisseur, constructeur et gestionnaire), dans le but d'améliorer l'accès (accroissement de la couverture), la qualité du service, l'efficacité opérationnelle, le niveau des tarifs.
- **LES ETAPES REQUISES POUR REALISER LA VISION** passe par les tenues des réunion entre la Commune et le Ministère sur les infrastructures, Décision communale sur la délégation de gestion, Elaboration appel d'offre (AMI-DAO), Evaluation des offres –validation-désignation du gestionnaire et signature du contrat, gestion et exploitation- envoi des rapports de gestions, Suivi et control de gestion ainsi que l'assurance que l'**OBLIGATIONS DE CHAQUE ACTEUR EN VUE DE PROFESSIONNALISER LA DELEGATION DE GESTION** soit une réalité.

4.1.2. Discussions/Commentaires

- **Insuffisance des contrôles des gestionnaires : comment le MEAH facilite la mobilisation des Directions (matériels, financiers) pour effectuer ces contrôles ? ou pour pousser les maîtres d'ouvrage à les faire (Manitra – PRACTICA)**

Réponse (DGT – MEAH) - Parfois ce n'est pas du contrôle qui manque, mais la volonté de chacun (MO, gestionnaire) de faire leur travail convenablement selon le contrat signé.

C'est le rôle permanent de nos 22 Directions de l'appuyer les MO. La plupart de notre Direction a le moyen (voiture ou bien moto) pour faire le déplacement, et cela n'empêche pas de travailler étroitement avec les autorités locales (Gouverneur, Préfet, chefs de Districts), dont ces derniers pourront les aider également. Actuellement, le MEAH envisage de mettre en place les « Délégués » au niveau des Districts.

- **Combien de contrats de délégation de service de l'eau sont-ils déjà en cours à Madagascar ? il y a 1549 communes à Madagascar, même avec 1 contrat par commune, est-il réaliste que tous passent par le Ministère central ? (Camille – Hydroconseil)**

Réponse (DGT – MEAH) - Le rôle du MEAH central est de veiller la situation du secteur EAH dans les 22 Régions à M/car, donc faite partie la gestion des contrats de délégation de service de l'eau potable, d'où l'existence de la Direction de l'Alimentation en Eau (DEA) et la Direction des Affaires Juridiques (DAJ) au sein du MEAH

- **Protection contre le vandalisme sur les infrastructures ? Je pense plutôt que c'est le rôle de la commune en tant que MO au lieu du Gestionnaire ? (Samson – UNICEF)**

Réponse (DGT – MEAH) - La protection contre le vandalisme sur les infrastructures est faite partie d'une responsabilité du Gestionnaire, à titre d'exemple, la construction de clôture pour une station de pompage pour sécuriser le champ des panneaux solaires, la rémunération du gardiennage, etc. En revanche, les MO pourraient faire la protection à travers du règlement intérieur « DINA » ou autre.

4.2. PARTENARIATS PUBLIC PRIVE POUR LES SERVICES D'EAU RURAUX - ANTOINE DELEPIERE SIWI

4.2.1. Contenu présentation (pour plus de détail, voir la Présentation en annexe)

- Le paysage rural en mutation, les aspirations de niveau de service plus élevées des populations rurales et le piètre bilan du secteur en matière de fonctionnalité et les exigences des ODD exigent de toute évidence une approche de prestation de services ruraux plus efficace et durable que celle observée jusqu'à présent. Il est nécessaire de repenser l'approche de la prestation de services, en tenant compte de l'environnement favorable au-delà du niveau communautaire et le besoin de structures de soutien pour les prestataires de services.
- La question de la durabilité de la fourniture de services ruraux n'est pas nouvelle et a reçu une large attention du secteur depuis la décennie internationale de l'eau et de l'assainissement de 1980 à 1990.
- Depuis les années 2010, le paradigme de l'eau rurale met l'accent sur l'importance d'inclure des systèmes de gouvernance plus larges, y compris un environnement national propice et des aspects d'économie politique, une approche du coût du cycle de vie, et l'importance

d'institutions à l'appui d'une gamme diversifiée de prestataires de services. Dans la recherche de solutions pour une prestation de services plus durable, il reste essentiel d'apprécier la complexité et l'hétérogénéité des caractéristiques de l'approvisionnement en eau en milieu rural et les subtilités des contextes sociopolitiques et techniques locaux.

- Reconnaissant l'évolution du secteur rural de l'eau au-delà de l'approche réactive à la demande, l'émergence de divers modèles de gestion, le besoin identifié de soutien du gouvernement aux prestataires de services ruraux et le rôle essentiel des institutions et des politiques habilitantes au-delà du niveau communautaire
- (PPP) revêtent un large éventail de formes variant selon le degré d'implication et le risque pris par la partie privée. Les conditions d'un PPP sont généralement énoncées dans un contrat ou un accord pour définir les responsabilités de chaque partie et répartir clairement les risques.
- Les PPP peuvent s'avérer être des modes de gestion des infrastructures et services essentiels plus efficaces que le recours à des structures publiques classiques. Ils représentent un moyen d'améliorer la gestion en s'appuyant sur l'expérience du secteur privé. Les PPP sont aussi susceptibles de contribuer à l'accélération de la modernisation des services publics et à un renforcement de la capacité d'innovation
- La plupart des pays ayant adopté une approche programmatique réussie en matière de PPP ont **construit ce programme sur un cadre PPP solide**. L'établissement d'un cadre clair pour les PPP permet **de communiquer publiquement l'engagement du gouvernement** envers les PPP. Il définit également la manière dont les projets seront mis en œuvre, contribuant à assurer la bonne gouvernance de l'outil PPP, c'est-à-dire à **promouvoir l'efficacité, la responsabilité, la transparence, la décence, l'équité, contribuant à susciter l'intérêt du secteur privé et l'acceptation du public**.

4.2.2. Avantages et Inconvénients des PPP

Avantages

- De meilleures solutions d'infrastructure qu'une initiative entièrement publique ou entièrement privé / concentration sur effet long terme
- Achèvement plus rapide des projets et réduction des délais des projets d'infrastructure / Renforcer l'expertise et l'apprentissage
- Le retour sur investissement peut être supérieur à celui des projets traditionnels (exécution entièrement privée ou gouvernementale).
- Les risques sont pleinement évalués dès le début pour déterminer la faisabilité du projet / Renforcement du contrôle et de la transparence / Audits réguliers et surveillance accrue
- Des rôles et des responsabilités clairs, y compris des codes éthiques ouverts au public. Mais besoin d'une régulation forte et performante

Inconvénients

- Peut augmenter les coûts gouvernementaux
- Limiter la compétitivité requise pour un partenariat rentable.
- Les bénéfices des projets peuvent varier en fonction du risque assumé, les niveaux de concurrence et complexité et la portée du projet
- Si l'expertise dans le partenariat repose fortement sur le côté privé, le gouvernement est à un niveau inhérent désavantageux.

4.2.3. Facteurs essentiels de réussite d'un PPP

- **Répartition et partage appropriés des risques** : En tant que partie intégrante d'un PPP, une bonne répartition des risques est essentielle. Les risques doivent être précisément et clairement identifiés et attribués à la meilleure partie capable de les gérer. C'est la principale différence entre un PPP et un processus de passation de marché traditionnel.
- **Un consortium privé fort** : Différentes sociétés se réunissent souvent pour exécuter le projet en raison de la complexité des projets PPP. Une nouvelle entité, qui est un véhicule à usage spécial, est formée. Un consortium faible et mal géré peut entraîner l'échec du projet.
- **Sans le soutien politique** nécessaire, le projet PPP n'obtiendrait pas l'approbation des dépenses requises.
- **Soutien public/Communautaire** : L'adhésion du public et l'acceptation du projet sont très importantes, surtout si le public doit payer pour l'utilisation de l'infrastructure, comme dans le cas des services d'eau. Les médias, les sociétés civiles et d'autres organisations non gouvernementales jouent un rôle essentiel pour obtenir le soutien du public
- **Une passation de marchés transparente et une régulation efficace** : En tant que processus de passation de marchés, il est essentiel que l'ensemble du processus soit transparent. Le besoin de transparence ne se limite pas seulement au processus d'appel d'offres, mais aussi au processus de livraison du projet dans son ensemble. Des canaux de communication ouverts et constants entre les parties et les intervenants externes sont essentiels, ainsi qu'une régulation de qualité.
- **Viabilité financière en zone rurale** : regrouper les systèmes : Il y a une difficulté à rendre les services ruraux économiquement viables en raison des distances, de la faible densité, de la consommation limitée, de la volonté à payer et de l'accessibilité. Il est intéressant d'explorer les systèmes multi-villages, ou lot de systèmes pour un même opérateur dans une zone définie.
- **Demande latente de services modernes** : Besoin d'une demande de niveaux de service plus élevés parmi une classe moyenne émergente. Les PPP réussis offrent un choix de niveaux de service en fonction des préférences personnelles et de la volonté de payer.
- **Soutien des bailleurs de fonds** : Outre le soutien financier pour la construction/réhabilitation, les bailleurs de fonds peuvent également contribuer à créer un " environnement favorable " en

renforçant la capacité des communes à superviser la fourniture des services d'eau et à servir de pouvoirs adjudicateurs.

- **Transfert des risques** : Le transfert et l'atténuation des risques sont essentiels dans la structuration d'un projet PPP. Les risques qui ne sont pas correctement gérés auront un impact négatif sur la capacité du projet à fournir le service si l'installation n'est pas achevée à temps ou exploitée efficacement, ou auront un impact sur la viabilité financière du projet

4.2.4. Recommandations

Les mesures immédiates pour promouvoir et améliorer les PPP relatifs à l'eau en milieu rural sont les suivantes :

- Identifier les meilleures opportunités pour les PPP et soutenir les programmes pour les développer. Les PPP relatifs à l'eau en milieu rural sont les plus prometteurs pour les systèmes d'adduction qui peuvent être rendus économiquement viables par une meilleure gestion et, éventuellement, des subventions fiables.
- Veillez à ce que toutes les subventions nécessaires du gouvernement central ou d'autres sources externes fassent partie du PPP.
- Mettre à disposition des informations en ligne sur les coûts, les tarifs et les performances afin d'encourager une analyse et une compréhension généralisées de la rentabilité et de la durabilité des PPP dans le domaine de l'eau en milieu rural dans différentes conditions.
- Lier les efforts visant à soutenir les PPP à une réforme plus large de l'administration publique et au renforcement des capacités, en particulier pour le gouvernement local.
- Fournir plus de soutien pour la réglementation et l'adaptation des réglementations urbaines aux conditions rurales, afin de garantir que les obligations contractuelles sont respectées et que la qualité de la prestation de services reste élevée.
- L'autorité publique chargée de superviser le PPP doit disposer d'une capacité suffisante pour contrôler et réglementer tous les aspects de sa mise en œuvre et veiller à ce que les tarifs perçus soient optimisés
- La qualité du processus, depuis le lancement du projet, tout au long du cycle de vie, y compris l'exploitation à long terme, est essentielle.
- Des mécanismes continus et solides d'évaluation et d'audit externes, combinés à des mécanismes de responsabilité envers les citoyens, sont des éléments clés pour réduire la corruption.

4.2.5. Éléments à considérer : Infrastructure résiliente et intelligente face au climat

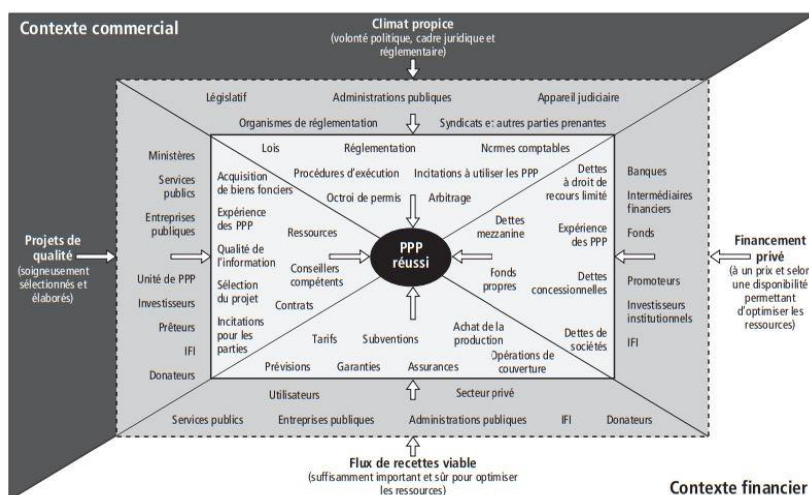
Atténuer le changement climatique, c'est-à-dire réduire les émissions de Gaz à Effet de Serre (GES);

- Accroître la résilience des infrastructures au changement climatique, vaudra dire s'assurer que les infrastructures sont planifiées, conçues, construites et exploitées de manière à anticiper, à se préparer et à s'adapter aux effets incertains et potentiellement permanents du changement climatique (par exemple, un projet hydroélectrique qui prend en compte l'évolution future des débits moyens et extrêmes, pour s'assurer que les modèles financiers issus des analyses hydrologiques sont corrects, ou que les déversoirs sont correctement dimensionnés pour éviter les brèches de barrage).
- Assurer la résilience grâce à l'infrastructure, veut dire s'assurer que l'infrastructure nouvelle ou améliorée ne nuit pas et offre des avantages connexes aux systèmes, aux communautés, aux ménages et aux individus plus larges (par exemple, protection contre les inondations, meilleure gestion de la ressource)

4.2.6. Discussions/Commentaires

- **Je ne comprends pas l'inconvénient « peut augmenter les coûts gouvernementaux ». Le PPP n'est-il pas promu pour réduire ces coûts ? (SEHATRA)**

Réponse Antoine Delepiere – SIWI) : Tout partenariat public-privé comporte des risques pour le participant privé, qui s'attend raisonnablement à être indemnisé pour avoir accepté ces risques. Cela peut augmenter les coûts gouvernementaux.



- **Ces mesures sont encore trop générales pour être qualifiées d'immédiates. Il est primordial d'identifier des mesures rapidement applicables et pratiques, adaptées à la situation, et les mettre en œuvre. Sinon, nous ne ferons que tourner en rond dans un cercle vicieux (SCOP)**

Réponse : Quelques retours d'expériences pratiques ici

<https://www.wsp.org/sites/wsp.org/files/publications/WSP-Delegation-de-gestion-du-service-d-eau.pdf>

<https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/fran%C3%A7ais/partenariats-public-priv%C3%A9>

Par ailleurs plusieurs acteurs à Madagascar ont des expériences pratiques et les ont partagés partiellement pendant le panel. Autre exemple avec la Coopération Décentralisée Grand Lyon - Haute Matsiatra depuis de nombreuses années, les expériences de Sandadrano, du GRET et RanoWASH. (Antoine Delepière – SIWI)

Nous avons par ailleurs développé une formation sur les PPP à travers notre Centre Régional en Afrique basé à Pretoria. L'Institut international de l'eau de Stockholm (SIWI) a le plaisir d'annoncer un appel à candidatures pour participer à **Master Class** de haut niveau sur les **partenariats public-privé lors de la Semaine mondiale de l'eau en août**. Le cours offre aux professionnels de la finance, de l'approvisionnement et de l'ingénierie une occasion unique d'en savoir plus sur l'exploitation des options de prestation de services alternatives pour le développement de projets d'infrastructures hydrauliques.

- <https://www.siwi.org/ppp-master-class/>

Par ailleurs une publication qui pourrait aussi intéresser les partenaires du secteur ici :

- <https://www.siwi.org/publications/how-can-alternative-service-delivery-improve-water-services/>

Il y a différents modèles de contrat de PPP, voir aussi

- <https://pppknowledgelab.org/fr/guide-kl/sections/6-ppp-contract-types-and-terminology>

Ressources sur le people-first PPP (Sebastien Fesneau - RWP)

- <https://www.uneceppp-icoe.org/#/home>

Ressources imagerie satellitaire pour la prise en compte des changements climatiques :

- <https://gpm.nasa.gov/data/directory>

- **Nous avons noté beaucoup des infrastructures en eau dans les régions Atsinanana et Vatovavy Fitovinany, Presque 75% d'entre eux sont abimés, abandonnés. Quel est la politique pour que l'on puisse résoudre ce problème majeur. Quel est la politique pour la pérennisation de ces infrastructures, ainsi que pour que les bénéficiaires cible puissent les jouir d'avantage (Solo Andrianavalona / PESM**

Réponse (DGT MEAH) : C'est la raison d'être de travailler avec le secteur privé pour la gestion des infrastructures, afin qu'ils assurent la réhabilitation, la construction et l'exploitation du système. La politique c'est de transférer au PPP la gestion dans le but de pérenniser les infrastructures. N'hésiter pas de contacter le MEAH ou les DREAHs pour partager la situation. Je vous demande également de voir les expériences des autres acteurs qui ont déjà en cours d'appliquer l'approche avec le PPP, à titre d'exemple pour les partenaires financés par l'USAID, « Rano Wash, CRS, etc ». Vous devriez visiter leurs sites d'intervention pour en tirer des leçons.

4.3. RESUME DES GRANDES LIGNES DU PROGRAMME WASH UNICEF GVT 2021 2023 -

4.3.1. Contenu présentation (pour plus de détail, voir la Présentation en annexe)

Indicateurs eau, assainissement et hygiène (Madagascar)

- 59% (#15,3 millions de personnes) de la population n'a pas accès à un service d'eau de base
- 83% (#21,6 millions de personnes) de la population n'a pas accès à un service d'assainissement de base
- 40% (# 10 millions de personnes) de la population défèque à l'air libre- 10,4 millions pp
- 77% (# 20 millions de personnes) de la population n'a pas accès à un service d'hygiène de base (lave main, eau, savon)
- >80% des institutions publiques sans services WASH

Programme WASH UNICEF

Effet : Les capacités des structures et partenaires aux niveaux national et décentralisé sont renforcées pour améliorer l'élaboration et mise en œuvre de politiques et programmes soutenables pour un accès équitable et durable des populations à des services WASH (Eau, Assainissement, Hygiène) résilients et réactifs, adaptés au changement climatique et environnementaux.

3 Produits :

- **D'ici 2023, les communautés des zones rurales cibles, des petites villes et des zones périurbaines, y compris les institutions, auront accès à des services WASH durables et résilients au climat. (Paquet WASH Rural& Urbain)**
- D'ici 2023, le gouvernement et ses partenaires mettent en œuvre des approches tenant compte des risques pour renforcer la résilience au changement climatique à tous les niveaux et ont une capacité accrue de diriger, coordonner la préparation aux catastrophes, et fournir une réponse humanitaire WASH pour répondre aux besoins des populations touchées. (CC et urgence)
- D'ici 2023, les partenaires du Gouvernement seront en mesure de renforcer les capacités du Gouvernement aux niveaux national et décentralisés pour améliorer l'élaboration des politiques, la planification, le suivi et la coordination. (Environnement favorable)

Proposition de mise en œuvre du programme

- 6 Régions (Amaron'I Mania, Androy, Anosy, Analandjirifo, Atsimo Andrefana, Atsimo Atsinanana)
- 31 communes All in One avec couverture totale de services WASH domicile, école, centre de santé et lieux publics

- 360,000 futurs clients pour services Eau en 2023 et 600,000 en 2042
- 119 communes pour couvrir l'accès à des services assainissement pour 1,7 million futurs clients
- **\$ 20 millions US dont 15 millions \$ de marché pour l'Eau +/- 500,000 USD/commune**
- 1 Gestionnaire par commune

Activités clés pour le volet Eau

- 100-150 AEP majoritairement en solaire, AEPG, SandDams, REEPs, MUS (Système multi usage de l'eau) pour 250,000 futurs clients
- 400-800 PMH pour 110,000 futurs clients
- 400 institutions avec services WASH

4.3.2. Discussions/Commentaires

- **À la suite de l'annonce des communes d'intervention, comment se fera la synergie avec les projets existants dans chaque commune ? (Mamisoa Andriamihaja / GRET)**

Réponse : Une consultation avec les DREAH, communes concernées et tous les partenaires ayant des projets en cours dans la zone se tiendra. L'idée est de combler le gap existant (le nombre de personnes vivant dans la commune n'ayant pas encore accès à un paquet WASH). Donc si un partenaire a un programme conséquent de mise en œuvre du volet Assainissement et Hygiène par exemple, UNICEF fera le complément en eau. Comme Echangé, il est évident qu'une harmonisation d'approche sera proposée aux partenaires déjà sur place ainsi que sur la prise en gestion des infrastructures (Mougabe Koslengar UNICEF)

- **Je rejoins la question de M. Mamisoa, si les bénéficiaires du projet sont déjà satisfaits du réseau existant dans la zone par exemple, est-ce que le projet resterait toujours pertinent à réaliser ? un changement de site peut-il être possible ? (Tahina / GERCO)**

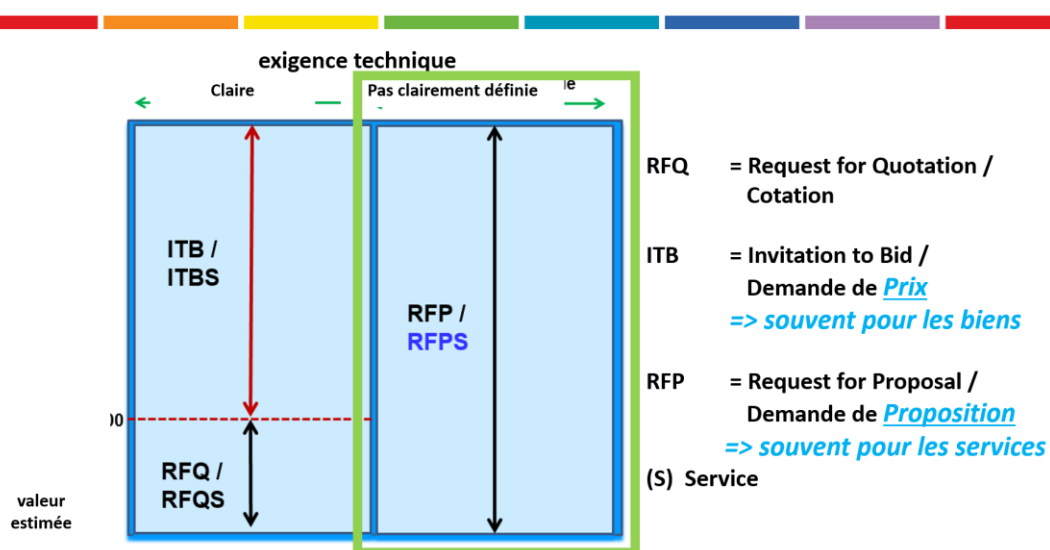
Réponse : Le paquet WASH vient en complément des services existants. Il ne sera pas proposé de changer ce qui existe mais de le renforcer si nécessaire pour assurer que le paquet complet et durable soit disponible. Des partenariats entre opérateurs seront discutés avec la commune, les DREAH et la population (Mougabe Koslengar UNICEF)

4.4. RAPPEL PROCEDURE DE PASSATION DE MARCHE UNICEF

4.4.1. Contenu présentation (pour plus de détail, voir la Présentation en annexe)

- **Operations** Annuellement, UNICEF investi plus de 40 millions USD sur les achats, 11 millions USD de bien, 7-9 millions USD de service, 16- 20 millions USD pour l'achat de Services via notre central d'achat
- L'approvisionnement au sein de l'UNICEF est déterminé par la demande. Les demandes de produits spécifiques proviennent des besoins programmatiques et c'est sur cette base que nous lançons le processus d'approvisionnement et d'achat. En général, l'UNICEF favorise les achats locaux. Pour cela nous suivons les règles internationales en matière de marchés publics, qui prévoient généralement une procédure d'appel d'offres.
- Unicef publie un calendrier d'appels d'offres sur une base annuelle (Des actualisations au cours de l'année sont possibles) via UNICEF Madagascar : <https://www.unicef.org/madagascar/>
- **Considérations relatives à l'achat (bien et service) :**
 - ✓ **ASSURER** l'Indépendance, Équité, intégrité et transparence grâce à la concurrence, Economie et efficacité, Meilleur rapport qualité prix
 - ✓ **PRÉVENIR** et éviter le Favoritisme
 - ✓ **PROMOUVOIR** le Développement de marché / marchés sains, Objectifs de l'organisation/ mandat de l'UNICEF
- Méthode d'achat publique via l'UNICEF par Contract Institutional/ Bon de Commande PO ou Long-Term Agreement (Accord à long-terme) (LTA) entre 2-4 ans pour tirer parti de l'avantage comparatif pour obtenir des résultats pour les enfants

MÉTHODES DE SOLLICITATION



- **Gardons le contact**

Si **vous êtes** intéressé à participer à un appel d'offres spécifique qui est visible via le lien de notre site **UNICEF Madagascar** : <https://www.unicef.org/madagascar/>, veuillez nous en informer et nous vous inclurons dans la liste des invités.

Il est également possible de s'inscrire aux alertes d'appels d'offres via le site du **Marché général des Nations unies (UNGM : [UN General Marketplace](#))**. Si vous ne l'avez pas encore fait, **il est recommandé d'inscrire votre entreprise sur cette page : [UN General Marketplace](#)**

Publication dans les journaux locaux

Vous pouvez également consulter **notre catalogue global, disponible en ligne. <https://supply.unicef.org/>**. Notez que ce catalogue comprend les spécifications génériques des articles que nous achetons régulièrement ; il n'énumère pas les produits exclusifs liés à des fabricants spécifiques

4.4.2. Discussions/Commentaires

- **J'ai une question sur la TVA ? ne devrait-on pas attendre que l'argent soit disponible dans les caisses de l'état avant de lancer le projet ? il met plus de 2 ans pour payer (Aldon EATC)**

Réponse : Effectivement, les achats pour l'UNICEF rentrent dans le cadre de la TMP et non de la TVA. Cela a bien été confirmé par la DGI et le Ministère MEAH. Le processus de la préqualification (DAO) est la 1ère étape et ne nécessite pas de fond encore. Le 1er objectif est d'établir une liste de potentiels fournisseurs pré-qualifié. Après effectivement nous allons faire des DAO pour les ouvrages concrets avec des fonds (Anne UNICEF).

- **Les projets de l'UNICEF sont-ils soumis à la TMP (Taxe sur les Marchés Publics) ? (Tahina GERCO)**

Réponse : Oui, la présentation de la DGI a été mise sur le site UNICEF Madagascar (Anne UNICEF).

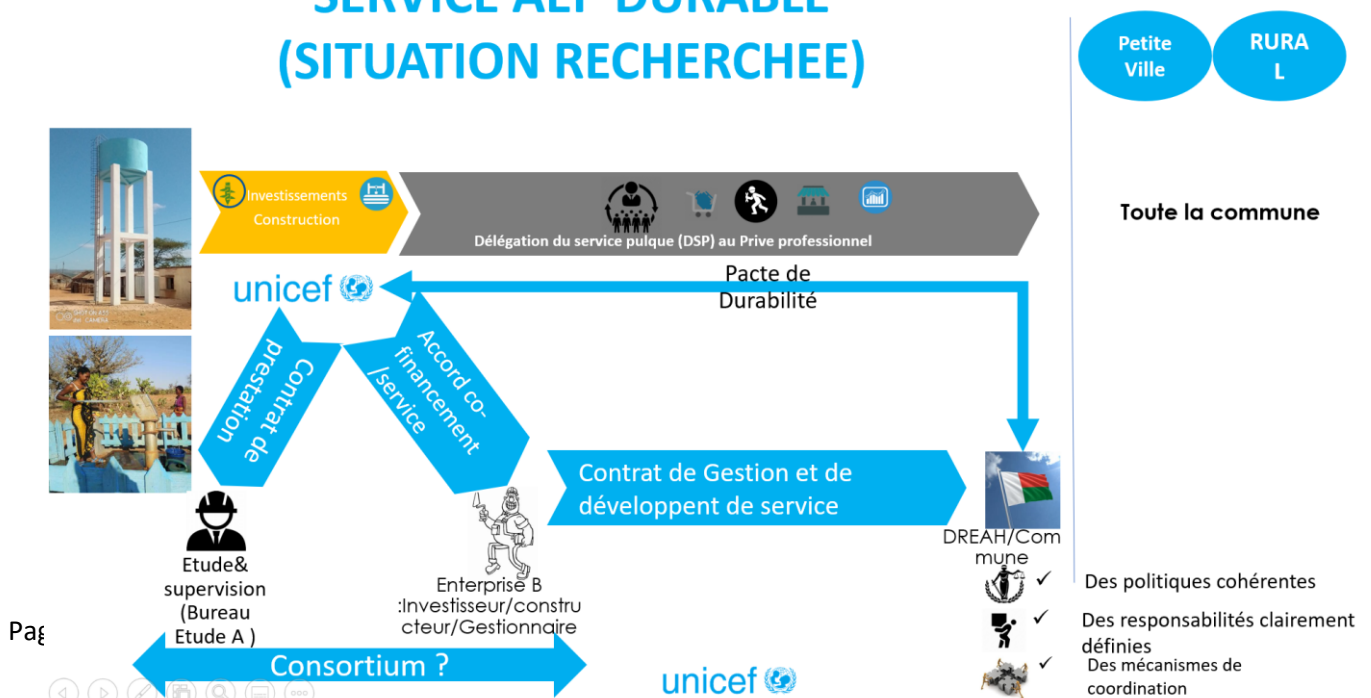


5. PROFIL DES SERVICES CIBLES POUR LES INVESTISSEMENT & CONSTRUCTION ET GESTION DU SERVICE D'EAU POTABLES RURAUX A UNICEF POUR UN CADRE PPP (POTENTIEL DU MARCHE) (UNICEF)

5.1. Contenu présentation (pour plus de détail, voir la Présentation en annexe)

- Le partenariat public privé (PPP), outil pertinent pour fournir des services WASH durables aux populations (MEAH/PEM)
- UNICEF, dans son nouveau programme 2021-2023 opte pour un accès des populations a un paquet complet (All in One) Eau, Hygiène et Assainissement à l'échelle communale
- UNICEF voudrait engager les potentiels partenaires de type Entreprises Investisseurs Constructeurs et Gestionnaires (ICG) ou Entreprises Constructeur et Gestionnaire (CG) dans une collaboration à long terme avec les 30 communes dans 6 Régions
- UNICEF sollicite travailler particulièrement avec les acteurs tels que les bureaux de réalisation d'études avant-projet succincts (APS) ou détaillés (APD), bureaux de contrôles et suivi des travaux d'Approvisionnement en Eau Potables (AEP), les entreprises de réalisation des infrastructures AEP, les entreprises de réalisation des systèmes 3R (rétention recharge et réutilisation), les fournisseurs d'équipements (pompes, accessoires, équipements solaire, désalinisation), de traitement d'eau potable, de constructions, de produits plastiques (citernes, réservoir eau et canalisations), et le gestionnaires d'ouvrages d'eau ou d'énergie

SERVICE AEP DURABLE (SITUATION RECHERCHEE)



- **Taille du marché proposé :** 31 communes de 6 régions d'interventions, 11 districts (Amoron'i Mania, Analanjirofo, Androy, Anosy, Atsimo Andrefana, et Atsimo Atsinanana), 366 Fokontany, 1,900 villages
- **Clientèle :** +360,000 clients (soit 72,000 ménages) avec un service d'eau potable durable et résilient au changement climatique d'ici 2023. Ceci représente une projection de plus de 600,000 clients d'ici à 2040
- **Investissement et retour sur investissement :** En termes d'investissement et de retour sur investissement, le partenariat proposé par UNICEF vise un marché de réalisation des infrastructures Eau Potable de plus de 15 millions USD (approx 58 milliards Ariary) et qui devrait générer un bénéfice pour les potentiels investisseurs gestionnaires par commune
- **Niveau de co-financement recherché :** Dans le cas de co-financement (UNICEF-Opérateur), le montant total de co-financement souhaitable peut varier de 5-15% du cout total des investissements. Le retour sur investissement est estimé se réaliser entre 5-10 ans d'exploitation.
- **Durée du partenariat :** Les délais d'exécution des contrats de réalisation des infrastructures seront fixés en commun accord en fonction du volume du travail. La prise en exploitation et Gestion des systèmes ainsi réalisés sera de 10 ans ou plus suivant le terme du contrat de délégation de gestion entre l'CG, la Commune Maître d'Ouvrage et suivant le code de l'eau en vigueur
- **Partage de risque :** Un tel partenariat nécessite certaines EXISGENCES POUR LA REALISATION DU DROIT DES ENFANTS. L'Etablissement de l'équilibre entre la viabilité financière de l'opérateur et la mise en place de la bonne gouvernance et l'approche fondée sur les droits. La mise en place des mécanismes de protection sociale, de solidarité seront également des prérequis.
- Des indicateurs des performances sont suggérés : Temps de réparation, Continuité du service /Horaires d'ouverture, Prix, Qualité de l'eau, Transparence, Redevabilité aux Usagers.
- Des critères spécifiques de partenariat seront aussi requis de l'opérateur notamment d'être
 - ✓ Professionnel et administrativement en norme
 - ✓ Expérimenté (+5ans)
 - ✓ Contribution au CAPITAL EXpenditure: 5-10%
 - ✓ Création de la demande pour continuellement augmenter le nombre de clients 2,500-5,000/système pour couvrir besoin 600,000 clients
 - ✓ Cout eau (2-3 Ar/l)

- ✓ Cout de O&M (per usager) -50-100Ar/mois
- ✓ Business plan avec équilibre après +5ans
- ✓ Service continue 24h/24h et 7j/7j sur minimum 5 ans
- ✓ Arriver à étendre un service communal a un service région
- ✓ Mise en place PGES et service résilient au Changement climatique
- ✓ Sécurité et Code de conduite en place

5.2. Discussions/Commentaires

Le prix de l'eau varie de combien (Ariary/litre) pour avoir un projet rentable ? (Tahina GERCO)

Réponse : Sur les systèmes mis en place dans le cadre du projet RANO WASH, le cout est de 1.5 à 2 Ar/L pour des systèmes de desservant 2 à 5,000 personnes. Soit en pratique 3 à 15 fois moins cher que le prix de l'eau non traitée auparavant achetée par les communautés (Sebastien Fesneau RWP)

UNICEF Madagascar
Rue de l'Indépendance, 105 Antananarivo
Téléphone : 020 22 22 22
Fax : 020 22 22 22
E-mail : unicef@unicef.org.mg
Site web : www.unicef.org.mg

unicef
UNICEF Madagascar
Rue de l'Indépendance, 105 Antananarivo
Téléphone : 020 22 22 22
Fax : 020 22 22 22
E-mail : unicef@unicef.org.mg
Site web : www.unicef.org.mg



Pour chaque enfant,
de l'eau potable



CDE30
CONVENTION RELATIVE
AUX DROITS DE L'ENFANT

#OneAnkizy

6. PANEL DE DISCUSSION : INVESTISSEMENT & CONSTRUCTION ET GESTION DU SERVICE D'EAU POTABLES A MADAGASCAR

Animateurs : Mme ANDRIAMANGA Tsirimiarantsoa MEAH DAE, Mougabe Koslengar (UNICEF), Antoine Delepière (SIWI),

Introduction : Modérateur : Mougabe

6.1. Thématiques et Présentations

Le développement, le maintien et l'amélioration du service public de l'eau à Madagascar

Le recouvrement des coûts et l'accessibilité financière du service public

Orientation du Débat

- **MEAH** : Quelques Orientations importantes et claire sur l'environnement favorables pour la mise ne place de la délégation de service publique (DSP) l'eau potable en milieu rural et semi-urbain
- **Secteur Prive (Entreprise Sarandrano -Ny Ravo)** : Attractivité du marché du service de l'eau est -il attractif à Madagascar ? quels opportunités et défis ? Enjeux et défis du recouvrement des couts du service d'eau potable dans les zones rurales ? leçons apprises de l'expérience
- **Bailleurs de fond et partenaire de développement (RanoWASH, GRET)** : le Partenariat Public Privé pour le développement du service de l'eau potable à Madagascar, quels opportunités et défis ? plus d'investissement + Infrastructure Climate résilients, quel prix à payer en plus ?
- **Innovateur (VERGNET, MADAGREEN)** : Des méthodes innovantes pour la gestion, le paiement du service de l'eau en milieu rural ? des solutions pour la quantification de la ressource en eau exploitée des PMH et la distribution (kiosk ?)
- **Banque (Societe Generale)** : Mesures d'accompagnements au PPP Eau, Quelles expériences, opportunités et défis dans le contexte de Madagascar ?

6.2. Biographie : Introduction des Panelistes

Sandadrano : Gerald RAZAFINJATO, Représentant des Gestionnaires et initiateur du PPP a Madagascar

NY RAVO : Paoly Jaona RAKOTOVOLOLONA, DIRECTEUR Gestionnaire de plusieurs ouvrages d'eau à Madagascar dans des communes rurales (12), Commune urbaine (1), pipelime Ampotaka dans 5 régions. NY RAVO SARLU est une société cadette travaillant dans le secteur eau depuis 6 ans.

RanoWASH : Sébastien Fesneau est le Chief of Party/Directeur du Projet et du Consortium RANO WASH financé par l'USAID et dirigé par CARE, qui comprend CRS (Catholic Relief Services), WaterAid, BushProof et Sandadrano. Le programme intervient dans 6 régions

GRET : Mamisoa Andriamihaja, Ingénieur de formation, occupe actuellement le poste de Représentant adjoint au Gret, et responsable de la thématique Wash. Il a mis en œuvre des programmes dans la thématique Wash depuis 11 ans à Madagascar. Avec le Gret, il a géré des projets Wash qui intègrent le PPP. Des modèles économiques sont développés et plusieurs dizaines de contrats PPP sont mis en place. Des financements privés ont pu être mobilisés, les futurs maîtres d'ouvrages ont été accompagnés pour jouer leurs rôles ultérieurement.

Vergnet : Romain Dubreuil, Chargé d'affaires référent depuis 2007, responsable des activités de VERGNET Hydro principalement au Burkina Faso, au Sénégal, en Gambie, au Tchad, en République Centrafricaine, au Gabon, au Congo Brazzaville, au Congo Kinshasa, au Burundi, en Zambie, au Mozambique et à Madagascar. Participation au Burkina Faso au 1er projet de DSP en 2007 remporté par VERGNET Hydro dans le cadre du Programme d'Appui à la Réforme (PAR) de l'eau. Participation au Sénégal et 2017 à l'AO lancé par l'OFOR (Office des Forages Ruraux) dans le cadre de la DSP de la région de Tambacounda concernant 174 AEPS déjà réalisés. Participation au Congo en 2016 à l'AO lancé par l'ANHYR (Agence Nationale de l'Hydraulique Rurale) dans le cadre d'une DSP de 02 AEP neuves. Accompagnement de notre partenaire au Mozambique dans le cadre de la DSP de 24 mini AEPS neufs en 2017. Discussions en cours avec des PTF au Tchad et en RDC, notamment, en vue de préparer des projets pilotes de DSP »

MadaGreenPower : "MadaGreenPower agit dans le secteur de l'énergie renouvelable à Madagascar depuis plus de 6 ans. Représentant et partenaire agréé de la société LORENTZ, nous mettons à disposition notre expertise dans le domaine du pompage solaire pour concevoir et mettre en œuvre des projets pérennes pour les populations malgaches". **Benoit Vandewiele** : "Directeur de l'agence de Antananarivo de MadaGreenPower, je travaille à Madagascar depuis 2011 d'abord en tant que responsable de projets d'adduction d'eau au sein de différentes ONG. Ingénieur en eau et environnement, je fais de mon mieux pour proposer des solutions fiables et pérennes aux problèmes de l'accès à l'eau en participant activement au partenariat public/privé dans le secteur de l'EAH"

Société Générale : Thibault Vallet – Directeur des Relations Entreprises et Institutionnels pour Société Générale Madagascar. Je suis rattaché à la direction Afrique et Méditerranée de Société Générale ; j'exerçais précédemment des fonctions similaires au Cameroun et au Mozambique. Société Générale est la dernière banque à capitaux français à être encore présente à Madagascar et à faire de l'Afrique un pan assumé de sa stratégie de croissance.

6.3. Environnement favorable (MEAH)

Questions 1 : Modérateur : Mougabe

- a) Comment stimuler un environnement favorable pour engager le secteur privé pour investir dans le secteur Eau à Madagascar.
- b) Est-ce que l'Etat et les collectivités territoriales sont prêts à contribuer financièrement dans un PPP à l'échelle d'une commune/région ?
- c) Dans le contexte du programme UNICEF qui couvre les besoins des communes avec des systèmes d'approvisionnement en eau différents, quel est le mécanisme de gestion qui serait recommandé : Affermage ou Concession ?
- d) Dans le cas d'un PPP à l'échelle d'une commune/région, quelles sont les orientations claires du MEAH en ce qui concerne les autres gestionnaires présents dans la zone, comment peut être gérée la cohabitation ? comment standardiser les approches, devons garder le même gestionnaire ?

Notes et Recommandations :

- Le MEAH a pour mission d'assurer que tous les investissements liés aux infrastructures soient pérennes. Le cadre légal étant en place, le MEAH engagera plus de consultation avec les communes pour identifier le gap de renforcement de capacité nécessaire pour mieux les outiller à travailler avec le secteur privé.
- Oui. L'état et les collectivités sont prêts pour contribuer financièrement au PPP à l'échelle d'une commune
- Même si l'affermage et les concessions seront plus encouragés, la définition des modèles de contrats sera basée sur les spécificités des contextes et suivant les échanges avec le maître d'œuvre
- En ce qui concerne les autres gestionnaires présents dans la zone, une discussion avec les communes devra être immédiatement engagée pour décider des cohabitations possibles et standardiser des approches entre les gestionnaires

6.4. Secteur prive Gestionnaire de services Eau (Sanadrano)

Questions 2- Modérateur – Antoine Delepiere

- a) Quelles sont vos retours d'expérience sur l'attractivité du marché du service de l'eau à Madagascar ? Taux de recouvrement des services après 5 ans, 10 ans ? voire plus ?
- b) Y'a-t-il des défis du recouvrement des couts du service d'eau potable ? Quelles solutions proposent les opérateurs privés pour le recouvrement des coûts du service de l'eau potable ?
- c) Est-ce que les gestionnaires actuels arrivent à assurer la maintenance et les réparations ? est-ce que vous pouvez partager de ce que cela représente au niveau des dépenses en % du Chiffre d'affaire ? Et s'il y a des écarts entre ce qui a été prévu dans les plans d'affaire et la réalité ?
- d) Pour les Investissement dans le cadre de l'amélioration du service de l'eau : quel niveau de contribution pensez-vous raisonnable venant du secteur privé ?
- e) En plus de l'investissement de départ, quel est la part de l'investissement réalisé pour augmenter les branchements individuels ou augmenter la capacite de production/distribution

Notes et Recommandations :

- a) En résumé, le marché est très attractif, des informations chiffrées existe avec les opérateurs. Il a été démontré qu'il y avait de grandes opportunités pour le secteur privé avec toutefois une nécessité d'avoir du professionnalisme. En effet la qualité du service est essentielle pour maintenir une demande. Par ailleurs la fiabilité des systèmes technique et non technique est primordiale pour garantir un bon taux de recouvrement. L'établissement de comptage volumétrique fiable permet un bon recouvrement ainsi qu'une maitrise de toute la chaine de facturation. La capacité de mettre en œuvre rapidement les réparations est aussi clé pour maintenir la confiance des clients.
- b) Ils mettent en œuvre depuis plus de 20 ans des systèmes sur le module investir, construire/gérer et ont un niveau de dépenses moyens de 2% pour les réparations et il n'y pas de surprise concernant les prévisions si les systèmes sont gérés avec professionnalisme. Par ailleurs s'ils ont été construits par le même opérateur, il a l'avantage de très bien connaitre les infrastructures et donc être en mesure de bien les gérer. Les couts d'exploitation sont entre 60-70% du chiffre d'affaires.
- c) Le niveau de contribution raisonnable pour Mr SANDANDRANO est entre 10-20% mais peut aller aussi jusqu'à 40%
- d) Il est important d'investir en plus des infras dans les compteurs notamment pour mieux gérer l'extension des systèmes.

6.5. Un Operateur prive – Investisseur-Constructeur (Ny Ravo)

Question 3- Modérateur – Mme ANDRIAMANGA Tsirimiarantsoa MEAH DAE

- a) Quel est selon vous le temps d'exploitation nécessaire pour arriver à un équilibre financier d'un business plan et un retour d'investissement pour l'opérateur privé ?
- b) Quelle serait la masse critique (taille du marché nécessaire) ? pour réaliser cet équilibre ?
- c) Quelle est la capacité économique des communautés à supporter le coût du service ? et Est-il pertinent de subventionner le service de l'eau ? si oui sur quel volet ? (Investissement ? renouvellement ?)
- d) Quelle stratégie de création de demande avez-vous mis en place

Notes et Recommandations :

- a) L'équilibre financier dépend des aspects techniques, sociaux et administratifs. Un système bien confectionné, fonctionnel dans un environnement où l'opérateur n'est pas sous pression lie aux aspects sociaux et dépenses administratifs permet de réaliser l'équilibre **entre 6-8 ans**.
- b) La taille de la marche n'est pas le seul facteur de réalisation de l'équilibre, il faut aussi considérer le niveau d'investissement, la taille de l'ouvrage, le nombre des consommateurs, l'étendue et la dispersion des infrastructures dans la zone concernée. La distribution spatiale a un impact direct sur les coûts des opérations administratives de l'opérateur. La capacité et la volonté des usagers à payer ainsi que l'existence ou non des sources alternatives sont aussi des facteurs non moins importants à impérativement considérer. De notre expérience, un système avec plus de 600 clients est viable pour un opérateur de taille petite à moyenne.
- c) La capacité à payer des ménages varie d'une région à une autre et selon la période (récolte). Les populations des régions à forte activités industrielles, de marche, à côté des grandes voies commerciales, urbaines etc...se comportent très différemment comparées à celles des zones rurales enclavées. Exemple, un ménage à Analanjirofo sera prêt à payer 100,000-200,000/mois alors que celui des régions d'Analamanga urbaine (20,000-50,000 Ar/mois) et zone enclavée de Analamanga n'acceptera de déboursier que 10,000.
- d) Au sud Est (Atsimo Atsinanana), il y'a beaucoup de sources alternatives, là il n'est pas question de capacité de payer mais la population n'a pas la Volonté de payer.

6.6. Bailleurs de fond et partenaire de développement (Rano WASH, GRET)

Question 4 : Modérateur - Mougabe

- a) Quels sont les opportunités et défis pour le développement d'un PPP dans le secteur de l'eau potable à Madagascar ?
- b) Seriez-vous prêt à mobiliser plus d'investissement pour le développement des infrastructures plus résilients au changement climatique
- c) Parlez-nous de votre expérience avec les banques

Notes et Recommandations :

RanoWASH

- Le développement du PPP nécessite la mise en place d'un environnement favorable comportant de manière holistique le cadre Legal, un mécanisme de redevabilité, le renforcement de capacité, le genre etc.
- Le PPP n'est pas nouveau à Madagascar et a connu d'évolution. Il faut démystifier l'idée selon laquelle le PPP ne s'applique qu'aux grandes infrastructures et de taille considérable. Les essais dans un milieu rural enclavé est une preuve de considérer que le PPP peut marcher pour le milieu rural.
- L'un des défis est que le secteur n'est pas considéré comme un potentiel marché mais plutôt comme un secteur social. Il faut changer cette conception des choses et assurer que les contrats PPP (eau) aient les volets combinés commercial et volet social (contrat social et contrat commercial)
- Le secteur privé n'est pas tout simplement le gestionnaire d'un système mais toute une panoplie de privés : institutions financières, différents fournisseurs de service (petits opérateurs fournisseurs de petites pièces de raccord, grands fournisseurs de tuyauteries et de pièces de raccord, fournisseurs d'électrochlorateur de pompes doseuses etc.)
- Un autre défi est que le secteur s'est professionnalisé plus dans le domaine de construction mais pas de gestion. Du coup, les contrats de 10-20 ans deviennent des enjeux majeurs pour le privé. L'eau est un métier et les partenaires du secteur privé doivent s'activer à faire le métier de l'eau de manière globale (conception, réalisation et gestion).
- Le secteur privé est méconnu du secteur WASH et vis-versa : comprendre le fonctionnement de chaque secteur est déterminant pour changer le paradigme actuel.
- Changer l'approche du bénéficiaire au client est également la clef de changer l'écosystème d'affaires actuel.
- Le Privé doit également travailler à transformer les plans d'affaires en plan de développement (ou leur contribution au développement du service est clairement défini)
- Rano WASH a eu une expérience à accompagner les gestionnaires auprès des banques pour

les prêts. Ceci a permis une analyse et connaissance des risque, solvabilité du secteur et la gestion financière

- En lien avec le Changement climatique : Il faut associer les bailleurs et rendre les dimensionnements résilient au CC comme conditionnalité de financement. USAID et Rano WASH travaillent sur la conception des ouvrages a durée de vie de plus de 20 ans.

GRET travaille plus de 14 ans dans le PPP avec plus de 20 contrats de 1000-25000 habitant/systèmes

- Changer l'approche du bénéficiaire au client est également la clef de changer l'écosystème d'affaire actuel.
- Le business de l'eau est une activité économiquement viable
- Un de défis reste la visibilité du secteur : il faut attirer et collaborer avec les autres secteurs qui ne nous connaissent pas encore assez.
- Pour l'environnement favorable : le cadre légal (Code de l'eau, dispositif contractuel) sont suffisants mais la vraie question est comment faire vivre un contrat ayant plusieurs parties prenantes a capacités variables ?
- Il faut pousser pour la professionnalisation à travers la formation des gestionnaires, RH et appui financière des communes, renforcer l'appui que les DREAH apportent aux communes
- Il faut réviser le mécanisme de financement du secteur
- Le renouvellement des équipements après 10-20-30 ans reste une zone grise. Qui prends en charge les renouvellements ? Qui peut financer cela /
- Comme Rano WASH, Gret a également eu une expérience à accompagner les gestionnaires auprès des banque pour les prêts. Ceci a permis une analyse et connaissance des risque, solvabilité du secteur et la gestion financière
- Le secteur WASH est en retard par rapport au secteur Energie. Pourquoi ne pas apprendre et apprendre de ce secteur ou dans le minimum des cas collaborer avec eu sur le projet ?
- En lien avec le changement climatique : il faut travailler pour donner assez de temps pour la réalisation profonde des études de faisabilité, la réalisation (selon les règles de l'art) des infrastructures. Gret a noter que entre les étude et les travaux, il y'a une baisse des ressources en eau, ceci est un indicateur probant du CC. Il faut travailler sur la protection des basins Versant et investir dans les PGES
- Il faut assurer que les gestionnaires mettent en place le PGES (ceci doit être dans leur contrat)

6.7. Innovateur Vergnet, MadaGreenPower

Question 5 – Modérateur Antoine

- a) Quelle place peut-on donner aux nouvelles technologies dans le développement et le maintien des ouvrages ou encore dans le recouvrement des coûts ? quelques KPI (key performance indicators) à partager ?
- b) Seriez-vous intéressés par les initiatives de co-financement des grand projet (projet Bankable)
- c) Renforcement du mécanisme de redevabilité entre les opérateurs privé et le maitre d'ouvrage : quelles expériences à partager ? (Partage de rapport technique, financière, qualité de l'eau, mise en place de mécanisme de plainte.)

Notes et Recommandations :

MADAGREENPOWER :

- a) Les Nouvelles technologies sont essentielles dans le développement des ouvrages et la maintenance. En effet aujourd'hui les pompes sont munies de multiples capteurs et reliées au réseau téléphonique et permettent d'avoir en temps réel les informations sur la production mais aussi la distribution des systèmes. Cela permet notamment de réduire les couts des OPEX. Cela doit permettre une amélioration du recouvrement des couts. De nouveaux systèmes solaires existent par ailleurs pour la désalinisation utile par ex dans le sud de Madagascar. Une bonne connaissance des systèmes et la durée de vie des pièces est très importante. Les pompes solaires en général doivent être renouvelés tous les 6-8 ans il doit donc y avoir une bonne planification des renouvellements. Par ailleurs les systèmes connectés permettent aujourd'hui de transmettre des rapports techniques à l'opérateur qui peut par la suite les transmettre au maitre d'œuvre. Le monitoring à distance est essentiel en zone rurale étant donné que les couts les plus importants pour les opérateurs ne sont pas les réparations mais les déplacements des équipes sur le terrain et la planification opérationnelle.
- b) MadaGreenPower est intéressé de co-financer des projets comme elle le fait déjà avec d'autres partenaires. Par ailleurs, **coupler une offre de service eau/Energie** peut être par ailleurs très utile et pertinente.

VERGNET :

- a) Les innovations technologiques sont essentielles pour la maintenance des ouvrages et le recouvrement des couts. Il est nécessaire d'avoir une bonne couverture en télécommunication pour permettre une réactivité accrue des opérateurs pour la maintenance encore plus en zone rurale enclavée afin d'assurer la continuité du service et maintenir la confiance (clé de réussite sur la volonté à payer). Les systèmes cashless en utilisant le paiement par mobile s'est

beaucoup développé et permet d'augmenter les taux de recouvrement significativement. Le rendement des équipements est essentiel et la maîtrise de la durée de vie par les opérateurs. La relation à la communauté est essentielle dans les processus dès le démarrage et les retours d'expériences sont positifs pour les opérateurs / constructeurs gestionnaires qui peuvent développer une relation de confiance dès le développement des ouvrages.

b) Vergnet est intéressé par le co-financement via le développement de franchise / partenariat avec des acteurs malgaches.

c) La redevabilité est essentielle notamment envers les bénéficiaires. La création d'une hot line est plus pertinente que l'envoi de SMS car la culture orale est très importante et les clients a besoin d'un échange direct avec le réparateur/opérateur. Il convient donc de créer des partenariats avec les opérateurs de téléphonie.

6.8. Banque

Question 6- Modérateur - DAE

1. Quelles mesures d'accompagnements au PPP Eau ; vos expériences, opportunités et défis dans le contexte de Madagascar ?

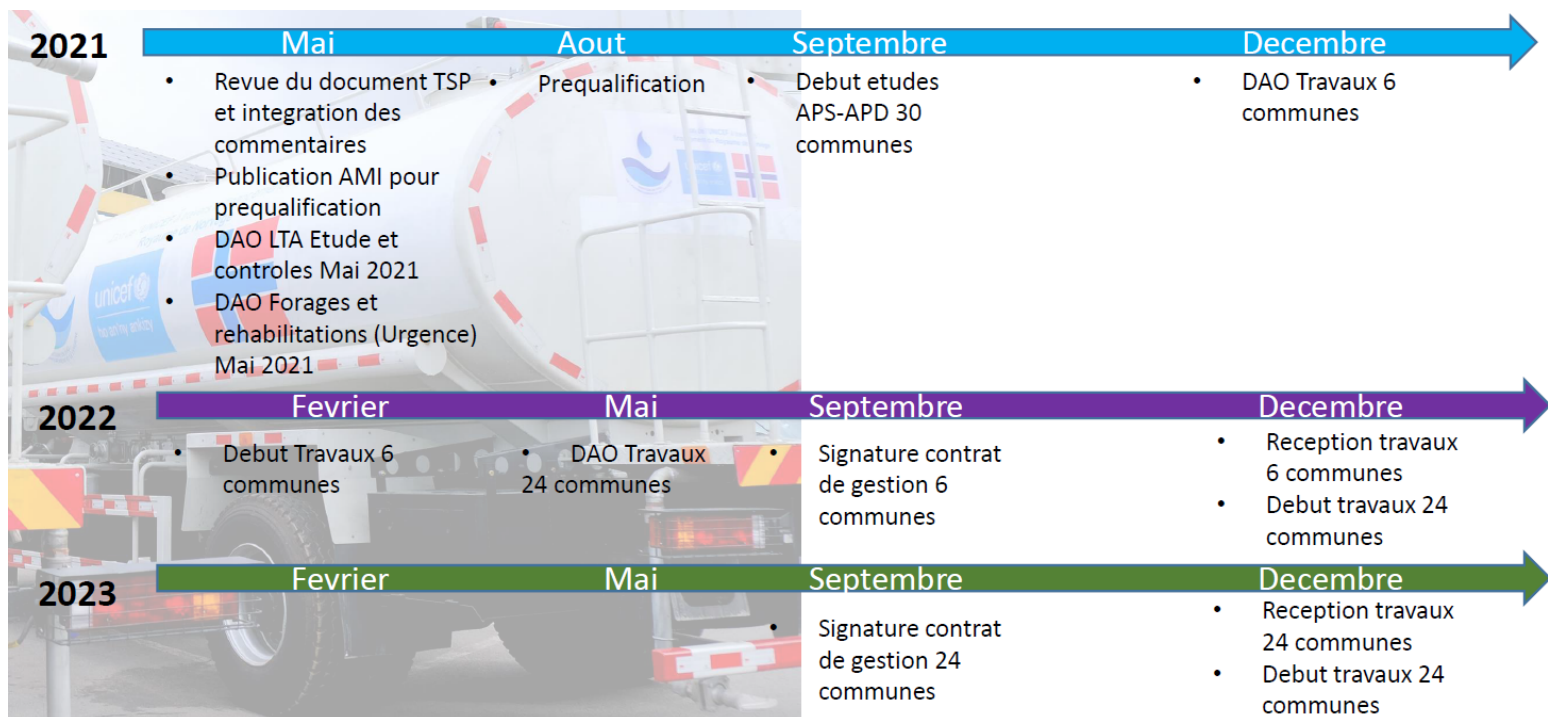
- Le secteur WASH semble très atomisé
- Le secteur WASH est méconnu des banques
- Pour les banques, la solvabilité du secteur WASH n'est pas jusque-là prouvée

Pour dépasser cela, il faut urgemment

- Créer des cadres qui permettre aux Banques et au Secteur WASH de se rencontrer régulièrement, de se connaître et de commencer à parler affaire,
- Il faut développer des projets conjoint avec les autres secteur comme l'Energie (exemple projet BM): Monter un business model Eau -Energie et travailler avec les banque pour le suivi du financent et de la solvabilité.
- Considérant la rentabilité non prouvée des business modèles WASH, une collaboration entre les bailleurs (type BM), les banque (comme intermédiaire) et le entreprises WASH est souhaitable pour garantir la prise du risque et contrôler la solvabilité
- Les Bailleurs du secteur (UNICEF, BM etc) sont fortement sollicités pour se rapprocher des banques pour développer des mécanismes de garantie : seul gage de rassurer les banques à prendre les risques commerciaux et octroyer des prêts aux entreprises. Ceci sera le levier déterminant pour et la collaboration avec les banques et déclencher les projet EAU d'envergures
- Les banques sont toujours disponibles pour cette collaboration



7. PROCHAINES ETAPES



8. ENQUETE EN LIGNE

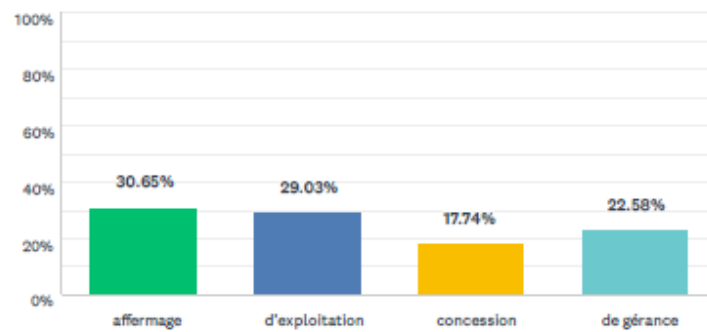
13 questions ont été posées à tous les participants durant la consultation dont le lien était: <https://fr.surveymonkey.com/r/TTXBKVJ>. Cela nous a permis d'affiner le contenu du futur appel à manifestation d'intérêt

1. Pour quel model seriez-vous favorables ? **Réponses : affermage (1), d'exploitation (2) concession (3) ou de gérance (4) ?**
2. Etes-vous favorable que l'ensemble des infrastructures eau (PMH, mini AEP, AEP.) D'une commune soient délégué pour la gestion a un seul operateur prive ? **Oui /non**
3. Etes-vous favorable avec une approche consortium pour répondre aux appels d'offres UNICEF avec les entreprises de constructions, de fournitures de bien et des futurs gestionnaires ? **Oui/Non**
4. Seriez-vous d'avis que les Bureaux qui réalisent les Etudes APS/APD soient automatiquement ceux qui doivent contrôler et suivre la réalisation des travaux ? **Oui/non**
5. Etes-vous favorable pour que les bureaux d'études associent en Consortium pour la mise en œuvre du programme avec les entreprises de constructions, de fournitures de bien et des futurs gestionnaires ? **Oui/non**
6. En tant que gestionnaire, êtes-vous prêt à assurer l'extension du réseau et le coût y relatif au renouvellement des équipements après 5, 10, 15 ans ? **Oui/non**
7. Est-ce que le volume financier en contribution du secteur privé doit être un critère d'évaluation ? Oui/Non Si oui de combien le secteur prive devrait investir en % du budget total du programme ? **5%, 10%, 15% et autres ? préciser**
8. Est-il pertinent de subventionner le service de l'eau ? si oui sur quel volet ? (**Investissement ? renouvellement, cout de consommation ? autre**)
9. Quels mécanismes de solidarité pensez-vous nécessaire pour être mis en place pour assurer que les personnes plus vulnérables ne soient pas laissées pour compte dans le développement du service payant de l'eau ? **Préciser**
10. Avez-vous déjà approche les banques pour des projets d'investissements d'eau à Madagascar ? **Oui/Non** Si **oui** quelle a été la contribution de la banque **1-Prêt ; 2- Garantie bancaires ; 3- Investissement dans l'ouvrage ; 4- autre préciser ?**
11. De combien devrait-on augmenter en % les couts des infrastructures pour tenir compte de l'impact du Changement climatique et avoir des ouvrages Climat Résilient ? **suggérer**
12. Dites-nous 3 choses que les mairies doivent mieux faire pour effectivement assurer leurs rôles de maitre d'ouvrage et améliorer leurs relations avec le secteur privé ? **suggérer**
13. Pour le renforcement du mécanisme de redevabilité entre les opérateurs privé et le maitre d'ouvrage, **pensez-vous que le Partage régulier de rapport technique, financière, qualité de l'eau, mise en place de mécanisme de plainte sont pertinent ? Avez-vous d'autres l'élément à ajouter ?**

Résultats de l'enquête en ligne

Q1 Pour quel modèle seriez-vous favorable ?

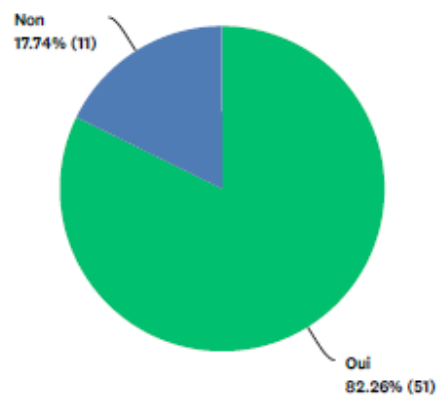
Réponses obtenues : 62 Question(s) ignorée(s) : 2



CHOIX DE RÉPONSES	RÉPONSES	
affermage	30.65%	19
d'exploitation	29.03%	18
concession	17.74%	11
de gérance	22.58%	14
TOTAL		62

Q2 Etes-vous favorable que l'ensemble des infrastructures eau (PMH, mini AEP, AEP.) d'une commune soient délégués pour la gestion à un seul operateur privé ?

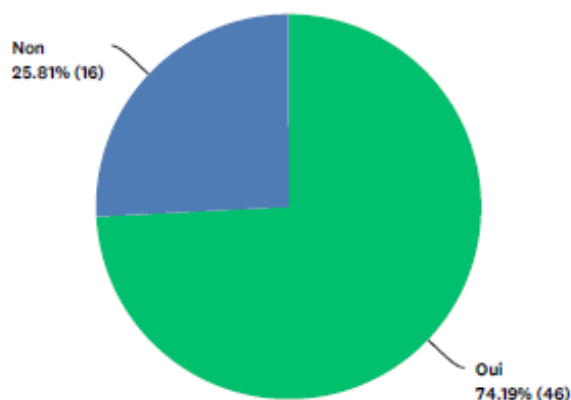
Réponses obtenues : 62 Question(s) ignorée(s) : 2



CHOIX DE RÉPONSES	RÉPONSES	
Oui	82.26%	51
Non	17.74%	11
TOTAL		62

Q3 Etes-vous favorable avec une approche consortium pour répondre aux appels d'offres UNICEF avec les entreprises de constructions, de fournitures de bien et des futurs gestionnaires ?

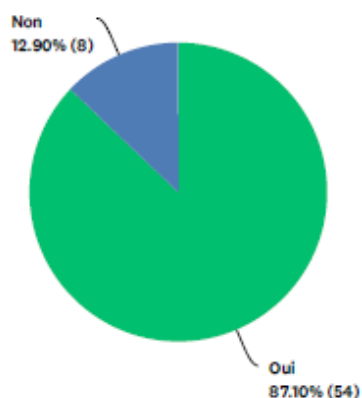
Réponses obtenues : 62 Question(s) ignorée(s) : 2



CHOIX DE RÉPONSES	RÉPONSES	
Oui	74.19%	46
Non	25.81%	16
TOTAL		62

Q4 Seriez-vous d'avis que les Bureaux qui réalisent les Etudes APS/APD soient automatiquement ceux qui doivent contrôler et suivre la réalisation des travaux ?

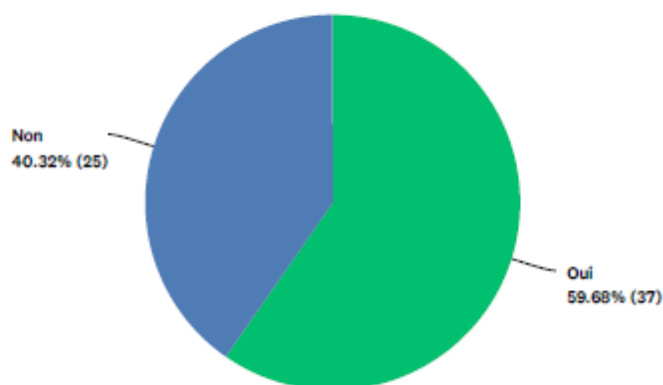
Réponses obtenues : 62 Question(s) ignorée(s) : 2



CHOIX DE RÉPONSES	RÉPONSES	
Oui	87.10%	54
Non	12.90%	8
TOTAL		62

Q5 Etes-vous favorable pour que les bureaux d'études s'associent en Consortium pour la mise en œuvre du programme avec les entreprises de construction, de fourniture de biens et des futurs gestionnaires ?

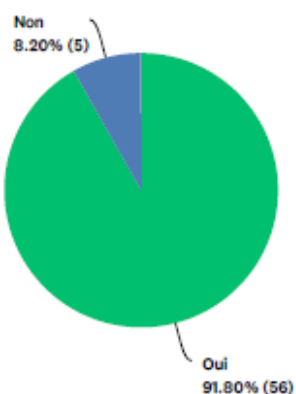
Réponses obtenues : 62 Question(s) ignorée(s) : 2



CHOIX DE RÉPONSES	RÉPONSES	
Oui	59.68%	37
Non	40.32%	25
TOTAL		62

Q6 En tant que gestionnaire, êtes-vous prêt à assurer l'extension du réseau et le coût y relatif au renouvellement des équipements après 5, 10, 15 ans ?

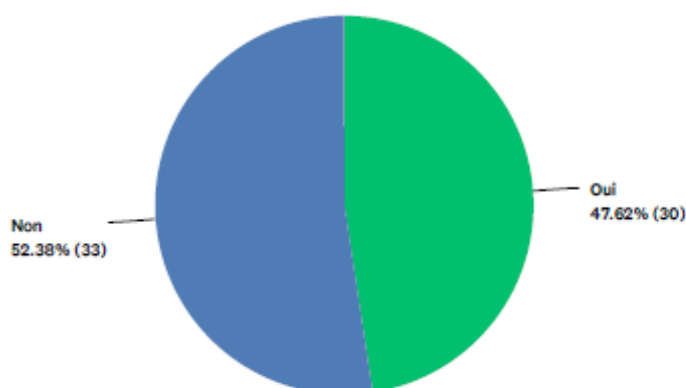
Réponses obtenues : 61 Question(s) ignorée(s) : 3



CHOIX DE RÉPONSES	RÉPONSES	
Oui	91.80%	56
Non	8.20%	5
TOTAL		61

Q7 Est-ce que le volume financier en contribution du secteur privé doit être un critère d'évaluation ?

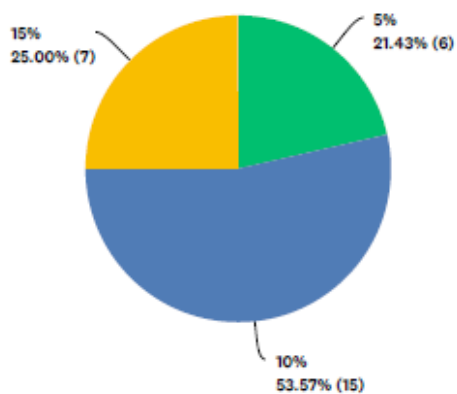
Réponses obtenues : 63 Question(s) ignorée(s) : 1



CHOIX DE RÉPONSES	RÉPONSES	
Oui	47.62%	30
Non	52.38%	33
TOTAL		63

Q8 Si oui de combien le secteur privé devrait investir en % du budget total du programme ?

Réponses obtenues : 28 Question(s) ignorée(s) : 36

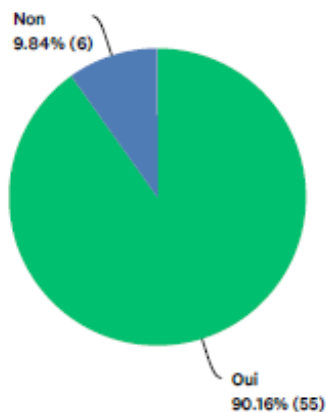


CHOIX DE RÉPONSES	RÉPONSES	
5%	21.43%	6
10%	53.57%	15
15%	25.00%	7
TOTAL		28

#	AUTRE (VEUILLEZ PRÉCISER)	DATE
	There are no responses.	

Q9 Est-il pertinent de subventionner le service de l'eau ?

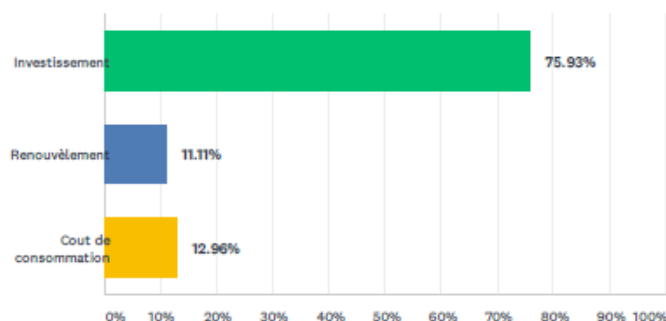
Réponses obtenues : 61 Question(s) ignorée(s) : 3



CHOIX DE RÉPONSES	RÉPONSES	
Oui	90.16%	55
Non	9.84%	6
TOTAL		61

Q10 Si oui sur quel volet ?

Réponses obtenues : 54 Question(s) ignorée(s) : 10



CHOIX DE RÉPONSES	RÉPONSES	
Investissement	75.93%	41
Renouveaulement	11.11%	6
Coût de consommation	12.96%	7
TOTAL		54

#	AUTRE (VEUILLEZ PRÉCISER)	DATE
1	Extension du réseau de distribution	4/21/2021 8:24 PM
2	Etant donné que le coût initial de l'investissement d'installation des systèmes d'AEP sera très élevé, des appuis financiers pour le démarrage s'avère inéluctable	4/21/2021 6:11 AM
3	appui technique aux gestionnaires, communes et acteurs locaux pour l'exploitation	4/20/2021 10:15 AM
4	souvent si une ressource alternative existe, la population ne tient pas l'importance des eaux potable, donc l'accompagnement en CCC est incontournable	4/20/2021 9:50 AM
5	coût de construction des infrastructures	4/20/2021 9:45 AM
6	Avec la tarification actuelle du service, on doit subventionner aussi le renouvellement	4/20/2021 9:20 AM
7	coût de branchement	4/20/2021 9:10 AM

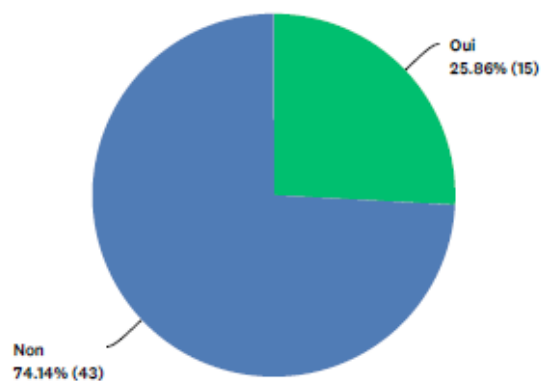
Q11 Quels mécanismes de solidarité pensez-vous nécessaire pour être mis en place pour assurer que les personnes les plus vulnérables ne soient pas laissées pour compte dans le développement du service payant de l'eau ?

Réponses obtenues : 48 Question(s) ignorée(s) : 16

#	RÉPONSES	DATE
1	Associations	4/21/2021 9:09 PM
2	Il faut avoir des dispositions adéquates et à titre exceptionnelles aux systèmes tarifaires à chaque commune permettant à l'accès au service d'eau potable payant des consommateurs à très faibles revenus ou voir même sans ressources	4/21/2021 8:24 PM
3	Associations des usagers	4/21/2021 3:56 PM
4	Augmentation de borne fontaine public	4/21/2021 11:28 AM
5	Différents types des prix de vente.	4/21/2021 11:18 AM
6	Mise en place de bornes fontaines communautaire	4/21/2021 11:16 AM
7	Que l'accessibilité l'eau potable soit gratuite ou soit à u prix minimum	4/21/2021 10:41 AM
8	mettre en place une structure pour recenser l'état de besoins à chaque district voir Commune situant les personnes les plus vulnérables.	4/21/2021 10:39 AM
9	Caisse de solidarité au niveau de la commune (par taxe, subvention, financement PTF)	4/21/2021 10:19 AM
10	Voir un schema pour l'implication des parties prenantes , Le PPP , la Commune pour trouver la formule a appliquer pour les personnes le plus vulnérables	4/21/2021 7:46 AM
11	Mise en place de système de tarification sociale et facilité d'accès au branchement d'eau pour les couches vulnérables	4/21/2021 6:14 AM
12	CPE, Cotisation	4/21/2021 12:24 AM
13	prise en charge par les communes à travers les redevances sur l'eau	4/20/2021 7:56 PM
14	Ceux qui peuvent et veulent contribuent plus pour les groupes vulnérables. Il faut alors appliquer des coûts différentiels et des dons de solidarités.	4/20/2021 7:40 PM
15	Mutualisation des systèmes présents, la demande doit être importante au niveau des gros centres pour couvrir le service déficitaire pour les plus vulnérables	4/20/2021 5:24 PM
16	appui et subvention au début	4/20/2021 2:48 PM
17	offre de services adaptée (e.g. points d'eau partagée, multipec), tarif différence, modalités de souscription et de paiement pour les segment les plus vulnérables. Etablir un plan de desserte avec les Communes en concertation avec les OSC EAH, etc	4/20/2021 1:00 PM
18	Catégorisation des usagers et mise en place d'une grille tarifaire favorisant les plus démunis. Ou mise en place d'un point d'eau gratuite pour les démunis selon un quottât et enregistré auprès des fokontany.	4/20/2021 11:48 AM
19	FORAGE	4/20/2021 11:38 AM
20	Par l'uniformisation du plan tarifaire du service payant de l'eau et élargissement du cercle de la zone des bénéficiaires.	4/20/2021 11:34 AM
21	création d'un système de gestion de besoin ou de retours venant de chaque commune.	4/20/2021 11:33 AM
22	Ajouter de cout de service pour chaque maillot dans la commune	4/20/2021 11:20 AM
23	Des prix abordables	4/20/2021 11:10 AM
24	Des branchements sociaux où les cout sont réduite et où plusieurs foyers peuvent se partager.	4/20/2021 10:56 AM
25	1-Une programmation technique et financière équitable et rationnelle par zone et en adéquation avec la demande (effective) de la population. 2-Mise en place d'un système de péréquation tarifaire par catégorie d'usager ou de type de PDO (BF/BP)	4/20/2021 10:54 AM
26	Péréquation	4/20/2021 10:26 AM
27	approche participative et considération de l'approche GENRE et approche basé sur les droits humains dès le début du processus	4/20/2021 10:13 AM
28	gestion des infrastructure d'adduction d'eau par une association local afin que ce dernier pourrait assurer le cout de maintenance des infrastructure	4/20/2021 10:09 AM
29	Financer le coût de l'eau pas seulement l'infrastructure et leur accompagner pour des projet de developpement.	4/20/2021 9:53 AM
30	La mise en effectivité de la FNRE issue d'un Plan Hydraulique National inclusif.	4/20/2021 9:52 AM
31	Péréquation	4/20/2021 9:47 AM
32	tarification sociale. ex: branchements sociaux partagés à plusieurs ménages voisins au tarif au m3 proche de celui aux fontainiers (et pas tarif du bidon)	4/20/2021 9:41 AM
33	Facilité de paiement, tarif promotionnel, tarif social, structure de prix suivant le taux de consommation.	4/20/2021 9:41 AM
34	Branchement sociaux Financement des infrastructures par l'Etat	4/20/2021 9:30 AM
35	possibilité de payer par tranche	4/20/2021 9:24 AM
36	Subvention	4/20/2021 9:21 AM
37	Tarification au juste prix	4/20/2021 9:16 AM
38	Subvention croisée à travers les taxes et redevances sur l'eau; Branchements sociaux.	4/20/2021 9:15 AM
39	Mise en place structure de surveillance déjà implanté.	4/20/2021 9:15 AM
40	mise en place de point d'eau social qui peut être payé par la commune sur un certains volume	4/20/2021 9:13 AM
41	des tarifs pour des branchements sociaux	4/20/2021 9:12 AM
42	Par des gestions communautaires	4/20/2021 9:12 AM
43	Développement des Branchements Sociaux ou Particuliers	4/20/2021 9:10 AM
44	Aide financier fournie par la Commune	4/20/2021 9:10 AM
45	Une subvention provenant de l'Etat	4/20/2021 9:10 AM
46	Mécanismes de surveillance de structure déjà implanté	4/20/2021 8:57 AM
47	Une redevance eau Regionale ou communale	4/20/2021 8:52 AM
48	augmenter les tarifs d'eau dans la ville qui avoir les moyens financiers pour aider les personnes vulnérables	4/20/2021 8:52 AM

Q12 Avez-vous déjà approché les banques pour des projets d'investissements d'eau à Madagascar ?

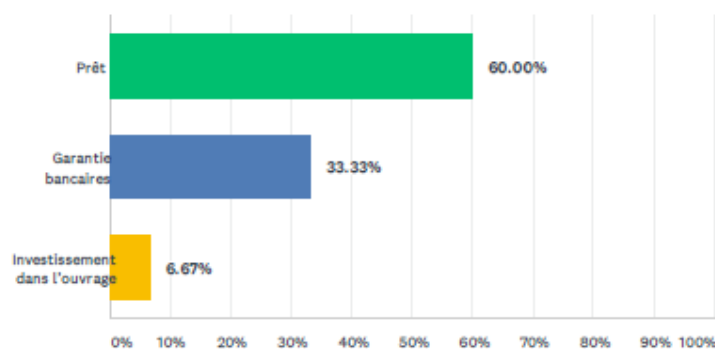
Réponses obtenues : 58 Question(s) ignorée(s) : 6



CHOIX DE RÉPONSES	RÉPONSES	
Oui	25.86%	15
Non	74.14%	43
TOTAL		58

Q13 Si oui quelle a été la contribution de la banque ?

Réponses obtenues : 15 Question(s) ignorée(s) : 49



CHOIX DE RÉPONSES	RÉPONSES	
Prêt	60.00%	9
Garantie bancaires	33.33%	5
Investissement dans l'ouvrage	6.67%	1
TOTAL		15

#	AUTRE (VEUILLEZ PRÉCISER)	DATE
1	pret, accompagnement technique sur les plasn d'affaire, education financiere	4/20/2021 1:02 PM
2	Prêt et garantie banacire	4/20/2021 9:42 AM

Reference

Contrat d'affermage : Délégation de service public par laquelle l'autorité contractante charge le fermier, personne publique ou privée, de l'exploitation d'ouvrages qu'elle a acquis préalablement afin que celui-ci assure la fourniture d'un service public, le fermier ne réalisant pas les investissements initiaux. Il assure le renouvellement de certains équipements définis préalablement dans le contrat.

Contrat d'exploitation : l'exploitation est un mode de gestion dans lequel l'autorité délégante confie à un exploitant la gestion du service public à ses frais, risques et périls. Elle charge ce tiers de l'exploitation du service et de l'entretien des installations.

Contrat de concession de service public : Mode de gestion contractuelle d'un service public dans le cadre duquel un opérateur privé ou public, le concessionnaire, est sélectionné. Il se caractérise par le mode de rémunération du concessionnaire qui est substantiellement assuré par les résultats de l'exploitation et la prise en charge des investissements initiaux et des gros œuvres par le concessionnaire. Il est reconnu au concessionnaire le droit d'exploiter l'ouvrage à titre onéreux pendant une durée déterminée.

Contrat de gérance : Mode de gestion par lequel la collectivité territoriale, tout en conservant la responsabilité du service, en confie l'exploitation à une personne appelée gérant qu'elle rémunère par un prix contractuellement déterminé entre ladite collectivité et le gérant.