



**USAID**  
DU PEUPLE AMERICAIN

# ASSAINISSEMENT, CHANGEMENT DE COMPORTEMENT ET EAU POUR LE SÉNÉGAL

**USAID/ACCES**

ACCÈS AUX SERVICES FINANCIERS POUR L'ACQUISITION  
DE LATRINES AUTONOMES

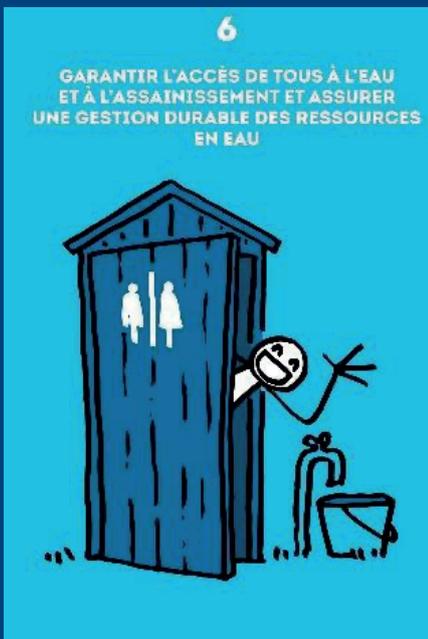
**Etude de cas**



## SOMMAIRE

CONTEXTE .....	3
L'INTERVENTION DE USAID/ACCES DANS L'ASSAINISSEMENT RURAL .....	4
LES DIFFÉRENTS MÉCANISMES DE FINANCEMENT .....	5
Les Fonds Propres .....	6
L'Épargne .....	7
La Tontine .....	8
Le Crédit .....	9
La subvention .....	14
Les ONG .....	15
Les Collectivités Territoriales .....	15
Les Associations de Diaspora et RSE .....	16
LA MISE À L'ÉCHELLE .....	17
CONCLUSION .....	20

## CONTEXTE



Selon l'UNICEF-World Health Organization Joint Monitoring Program, malgré les avancées importantes en matière d'assainissement de base, plus de 25% de la population mondiale a toujours un accès limité à ce service. L'Organisation Mondiale de la Santé (OMS) souligne que l'investissement dans l'assainissement peut être rentable dans la mesure où chaque euro dépensé peut générer 5,5 euros au niveau mondial et 2,8 euros en Afrique subsaharienne<sup>1</sup>.

Le coût des investissements pour l'acquisition des biens et services d'assainissement à ceux qui n'y ont pas accès est hors de portée des finances publiques. En outre, le secteur privé s'est révélé un acteur clé dans le financement, la construction, et l'exploitation des systèmes d'approvisionnement en eau et assainissement dans les pays développés et en développement.

**Le marché de l'assainissement** désigne un produit ou un service d'assainissement sur lequel l'utilisateur verse une contribution monétaire totale ou partielle à l'achat, à la construction, à la mise à niveau et/ou à l'entretien d'une toilette. En théorie, le marché de l'assainissement devrait :

- fournir aux clients les produits qu'ils veulent et pour lesquels ils sont prêts à payer;
- être financièrement viable, rentable et évolutif — une entreprise d'assainissement fait des profits en livrant les produits désirés;
- rendre les ménages plus susceptibles de tirer les avantages de l'assainissement en améliorant la santé, et la dignité grâce à l'utilisation et à l'entretien des toilettes qu'ils apprécient (Cairncross, 2004).

Après une décennie d'approche orientée vers la subvention ayant abouti à des résultats peu probants, le gouvernement du Sénégal a lancé une nouvelle stratégie pour l'assainissement rural qui consiste à transférer la responsabilité aux communautés et spécifiquement aux ménages. Cette nouvelle démarche crée ainsi une opportunité unique pour le secteur privé de pouvoir intégrer un marché à fort potentiel pouvant entraîner des résultats accrus en termes d'accès des populations rurales à l'assainissement.

L'approche marché est considérée par des experts comme prometteuse pour délivrer le service d'assainissement aux ménages qui ne sont pas connectés aux réseaux centralisés de collecte et de transport des eaux usées. Les interventions réussies de l'approche marché en Asie du Sud-Est et au Ban-

<sup>1</sup> Gabert, 2018

gladesh démontrent la viabilité de cette approche. Cependant, ces succès se sont avérés difficiles à reproduire dans d'autres régions, en particulier en Afrique subsaharienne et en Inde, où les besoins sont plus importants. Les défis liés à l'élargissement du marché de l'assainissement comprennent des choix appropriés en matière de produits, de modèles d'affaires, de viabilité des entreprises d'assainissement et de difficulté à débloquer des financements publics et privés pour le secteur.

## L'INTERVENTION DE USAID/ACCES DANS L'ASSAINISSEMENT RURAL



**USAID/ACCES accompagne le gouvernement du Sénégal, depuis 2016 dans l'installation d'un marché de l'assainissement, initialement dans six régions du Sénégal avec une expansion progressive suivant l'évolution du marché et ciblant principalement les communes rurales et/ou périurbaines.** L'objectif étant d'aider les ménages à accéder à des ouvrages d'assainissement améliorés du côté de la demande, et d'appuyer les entreprises à renforcer l'offre de services en proposant des ouvrages d'assainissement

adaptés et abordables, avec un investissement conséquent dans la recherche et le développement de produits innovants et à moindres coûts.

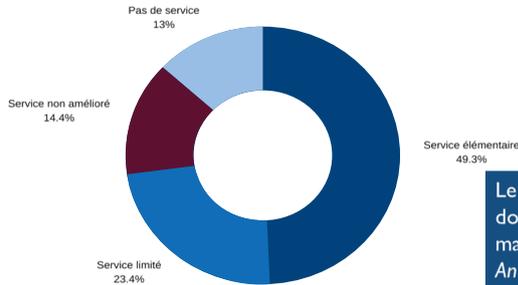
**Cette intervention s'inscrit dans un contexte difficile où les revenus très limités des communautés dépendent fortement des activités saisonnières.** A cela s'ajoute, un accès au financement difficile du fait des conditions d'octroi laborieuses, l'absence de mécanismes de cautionnement et le fait que l'assainissement soit perçu comme un secteur non rentable car représentant un investissement de moyenne durée pour le ménage.

C'est fort de ce constat que, dans un premier temps, le projet **USAID/ACCES a travaillé à identifier tous les mécanismes de financement dont avaient recours les ménages ruraux pour financer leurs activités.** Ceux-ci allaient des groupes d'épargne et de crédit, des tontines, jusqu'au financement à crédit auprès des institutions de microfinance en passant par la subvention venant des parents (diaspora), les ONG partenaires des bailleurs de fonds internationaux, ou des municipalités en inscrivant les fonds dans leurs budgets annuels.

En tenant compte du contexte local en matière d'accès au financement, **USAID/ACCES a pu démontrer qu'il était possible de financer l'assainissement en misant sur la diversification des sources de financement disponibles et à la portée des ménages vivant en milieu rural.**

# Le marché au Sénégal

Population: 15 084 690  
 Superficie: 196 722 km<sup>2</sup>  
 Densité de la population: 71,8 /km<sup>2</sup>  
 Population en dessous du seuil minimum de pauvreté: 36%



### Taux d'accès à un assainissement amélioré

- o Zone rurale: 42,3%
- o Zone urbaine: 67,4%

### Taux de défécation à l'air libre

- o Zone rurale: 29%
- o Zone urbaine: 4,3%

		2017	2020	2025
Rural	% non-accès	58%	54%	48%
	Nbre de ménage	792.000	825.000	880.000
	Taille du marché	456.984	444.151	418.000
Urbain	% non-accès	33%	29%	25%
	Nbre de ménage	890.000	940.000	1.025.000
	Taille du marché	290.140	272.600	256.250

Le marché potentiel en milieu rural d'ici 2025 ressort à 418.000 toilettes domestiques à construire dont 135.000 à réaliser selon l'approche marché pour une valeur estimée à 20 milliards de FCFA.  
*Analyse du Marché de l'Assainissement Autonome au Sénégal à l'Horizon 2025.*

L'utilisation des services améliorés est beaucoup plus fréquente en milieu urbain qu'en milieu rural (67% contre 42%). Cependant, le % de ménages pratiquant encore la défécation à l'air libre est 7 fois plus élevé en milieu rural qu'en milieu urbain (29% contre 4%).  
*Etat des lieux de l'assainissement au Sénégal, ONAS, déc 2020*

3

## LES DIFFÉRENTS MÉCANISMES DE FINANCEMENT

Les ménages allouent leurs revenus en fonction d'une variété de besoins et de priorités.

USAID/ACCES a identifié quatre catégories de ménages en milieu rural selon leurs capacités à payer :

**Catégorie 1 :** Peuvent s'offrir des toilettes

Ménages relativement aisés, possèdent au moins un des biens suivants : une télévision, un réfrigérateur, un smartphone, un PC ou ordinateur portable, un 2-roues/4-roues, un tracteur.

**Catégorie 2 :** Peuvent avoir besoin d'un financement pour l'achat d'une toilette

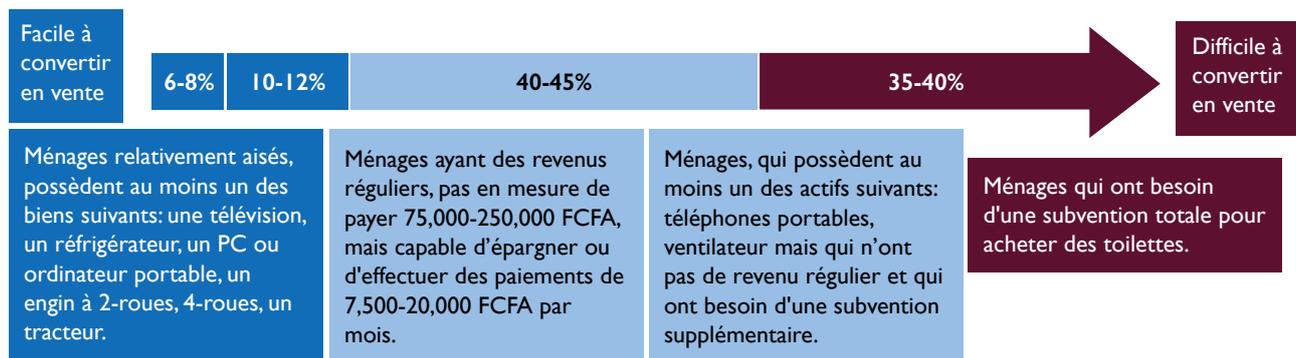
Ménages ayant des revenus réguliers, pas en mesure de payer 75,000 FCFA-200,000 FCFA, mais capables d'effectuer des paiements mensuels de 7,500 FCFA-20,000 FCFA par mois.

**Catégorie 3 :** Peuvent avoir besoin d'un financement et d'une subvention partielle pour acheter des latrines.

Ménages, qui possèdent au moins un des actifs suivants : téléphones portables, ventilateur, propriété foncière, mais qui n'ont pas de revenu régulier et qui ont besoin d'une subvention supplémentaire.

**Catégorie 4 :** Ne peuvent pas s'offrir de latrines

Ménages qui ont besoin d'une subvention complète pour acheter des latrines.

**Figure 2 : Spectre de la capacité à payer des ménages**


A chacune de ces catégories correspond un ou plusieurs mécanismes de financement que USAID/ACCES a exploré pour faciliter l'acquisition des ouvrages d'assainissement aux ménages en milieu rural au Sénégal.

## Les Fonds Propres

Les fonds propres sont les capitaux ou ressources financières dont disposent le ménage qui découlent de son activité professionnelle. Dans ce cas de figure, ces revenus peuvent être sous plusieurs formes : soit un salaire, soit les recettes issues de la vente des récoltes pour un exploitant agricole ou encore le paiement d'une prestation pour un ouvrier. De même, les fonds propres peuvent provenir de l'épargne mobilisée par le ménage lui-même ou à travers un compte bancaire, une association professionnelle telle que les coopératives agricoles, les ASUFOR<sup>2</sup>, ou encore les groupements d'épargne et de crédit et les tontines.

**Aujourd'hui, 77% des latrines vendues par les entreprises soutenues par ACCES sont financées par les fonds propres des ménages.**

Les fonds propres constituent le mécanisme de financement le plus répandu et le plus viable. Le constat est que le ménage dès lors qu'il est sensibilisé/conscientisé sur les risques encourus par un non-assainissement, n'hésite pas à mobiliser les ressources dont elles disposent pour payer sa latrine. Cependant, ce mécanisme s'avère très lent pour assurer la pérennité du marché de l'assainissement. Le pourcentage de ménages concernés par cette catégorie ne constitue que 6% à 8% du marché comme le montre le schéma précédent. D'où la pertinence d'activer d'autres mécanismes de financement pour faciliter l'accès des populations à des ouvrages d'assainissements.

<sup>2</sup> Association des usagers des forages représente les intérêts des usagers et veille à la qualité du service.

## L'Épargne



Séance de tontine d'un groupement de femmes en réunion à Boudiemar, Région de Sédhiou

Au départ, et en absence de partenaires financiers, les mécanismes de financements identifiés comme ayant un potentiel de mise en opération rapide étaient le financement à travers les groupements d'épargne et crédit existants afin d'appuyer les membres à utiliser leurs fonds pour le financement des ouvrages.

Ainsi deux approches ont été utilisées. Le financement des ouvrages d'assainissement pouvait se faire - soit par un crédit interne octroyé par le groupe au membre qui le souhaite à partir de leur cotisation - soit directement par l'utilisation de l'épargne individuelle lors du partage en fin de cycle. Ce mécanisme de financement a suscité un grand intérêt au point d'être adopté par d'autres groupes dans les zones où existaient des groupements d'épargne et de crédit.

Malgré cette popularité initiale et le potentiel de durabilité en tant que source de financement des latrines, ACCES s'est vite rendu compte que le nombre de latrines construites sera limité car la capacité de collecter la somme nécessaire pour la construction des ouvrages dépend du nombre de membres et du montant de la cotisation hebdomadaire. Le maçon ou l'entrepreneur aura besoin d'un stock de commandes suffisantes pour rentabiliser ses déplacements, d'où la nécessité de bien organiser la demande. Toutefois, l'épargne reste un instrument financier bien adapté à l'acquisition des biens non-productifs pourvu que le modèle d'affaires du fournisseur et sa trésorerie soient adaptés aux caractéristiques des zones rurales.

## La Tontine

Il faut ajouter que les mêmes défis pour le fournisseur s'appliquent à la tontine car le volume des achats sont limités par la taille du groupe. La tontine est un outil financier traditionnel qui est la plupart du temps bien maîtrisé par les populations. Tout en s'appuyant sur les structures sociales solidaires existantes, elle permet également de les renforcer. D'une manière générale, ce dispositif a montré dans plusieurs pays, qu'il est tout à fait adapté pour le financement des dispositifs d'assainissement dans un contexte local. Les premiers groupements sensibilisés ont choisi de mettre en place une tontine de latrines en mobilisant mensuellement des cotisations pour financer des ouvrages. A la fin de chaque cycle deux membres bénéficiaient d'une latrine chacune. Dans les groupements d'épargne existants, ce mécanisme a été une solution pour éviter d'utiliser le fonds de crédit mis en place pour le financement de leurs activités génératrices de revenus (AGR). Par ailleurs, les membres des tontines étant principalement des femmes, d'autres mécanismes de financements utilisés par les hommes devraient être intégrés.



Rencontre d'un groupement SILCS à Tobor, Ziguinchor lors d'une réunion de versement des cotisations.

### Avantages

Les fonds propres permettent aux clients d'acquérir rapidement leurs latrines et d'éviter les frais additionnels liés aux crédits et les problèmes de remboursement. Le prestataire ou maçon est souvent bien connu du groupe d'épargne et peut être fidélisé surtout si un grand nombre de membres souhaite acquérir des latrines. Le volume d'un achat groupé peut se traduire en économie d'échelle pour le prestataire ; ce qui lui permet de réduire le prix des latrines individuelles.

## Inconvénients

La latrine représente un investissement non-productif pour le ménage et donc, une partie des revenus des activités sera utilisée pour la latrine au lieu d'être réinvestie dans l'activité. Le nombre de membres au sein d'une tontine reste la plupart du temps relativement faible (et se limite souvent à des réseaux de quartier). Une tontine ou groupement d'épargne permet donc de toucher une population qui restera relativement réduite. Elle facilite la construction d'ouvrages relativement simples et peu coûteux. Par ailleurs, dans les systèmes d'épargne de groupe et les tontines, les membres cotisent les montants à des intervalles réguliers. Si le groupe est nouveau et/ou a peu de membres ayant des activités génératrices de revenus matures, l'épargne de fonds suffisants pour l'achat d'une latrine à tour de rôle sera lente, ce qui annule l'avantage lié au volume potentiel que présente le groupe.

## Le Crédit

Les finances ont un rôle essentiel à jouer dans le marché de l'assainissement. Ils englobent les sources et les flux de fonds dans l'ensemble de l'écosystème sanitaire qui peuvent propulser les marchés naissants de l'assainissement et permettre aux marchés existants de croître et de fonctionner de manière durable sur le long terme. Les ressources financières publiques et privées existent généralement déjà dans les contextes sanitaires. Toutefois, elles doivent être « déverrouillées » – bien conçues, exploitées, dirigées, et utilisées – afin de favoriser et d'améliorer au mieux l'approche marché et de maximiser l'amélioration de l'accès à l'assainissement (Trémolet et al., 2010a).

Le secteur de l'eau et l'assainissement a longtemps été considéré par les institutions financières comme un secteur peu viable car pas rentable. Les prêts dans ce secteur étant considérés comme non productifs et à haut risques malgré d'importants besoins en financement aussi bien du côté des consommateurs que des entreprises intervenant dans le secteur.

Les données mondiales suggèrent que si des améliorations sont apportées au secteur de l'Eau, Hygiène et Assainissement (EHA), il peut générer des rendements similaires aux prêts qui financent les investissements des entreprises ou les activités génératrices de revenus. Ceci, en raison des gains en productivité qui font que les ménages sont en mesure de payer les taux d'intérêts des prêts liés au secteur EHA. Ainsi, lorsque les produits sont bien conçus, ils ne présentent pas plus de risques que les prêts aux microentreprises et ils permettent de réduire le risque de détournement d'objectif des prêts.

Ces crédits profitent aux institutions financières car ils permettent de :

- Nouveaux marchés et nouveaux clients : par exemple, les prêts aux PME peuvent augmenter le nombre de nouveaux clients commerciaux ou les nouveaux clients qui remboursent le crédit d'assainissement s'ouvrent à d'autres produits des IFs comme le crédit campagne agricole, commerce, ...
- Accroître la fidélité des clients existants : l'offre de nouveaux produits est une option rentable pour approfondir l'engagement avec les clients existants et augmenter les revenus.
- Diversifier les portefeuilles à faible risque : lorsque les produits sont bien conçus, les crédits sont bien remboursés.

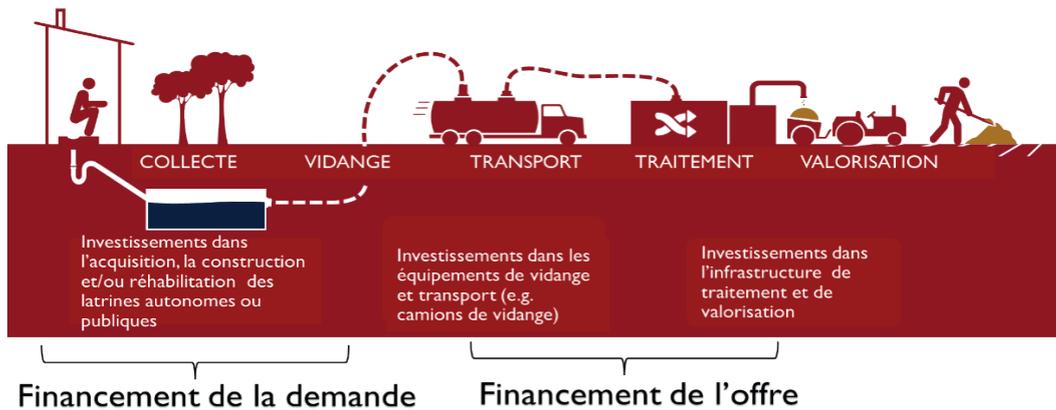
- Augmenter la rentabilité : les gens sont prêts à rembourser au taux du marché car le coût d'avoir un système d'assainissement non amélioré est plus élevé que le coût de crédit (y compris le gain de temps et la santé).
- Contribuer à la mission sociale de l'institution : le financement de l'assainissement peut compléter les activités de performance sociale de l'IF et créer un impact positif sur l'environnement et une image publique positive.
- Permettre d'atteindre de nouveaux partenaires comme des fonds d'investissement à impact et/ou de garantie.



Maimouna Ndao, représentant de la mutuelle d'épargne et de crédit APROFES/MECAP lors de l'atelier sur les opportunités de financement pour le secteur EHA

Pour inciter les IFs à s'impliquer dans le secteur de l'eau et de l'assainissement, USAID/ACCES a travaillé sur la cartographie de toutes les IFs présentes dans ses zones d'intervention et a fait du plaidoyer auprès de ces institutions afin de les sensibiliser sur l'importance de financer le secteur et les opportunités économiques qu'il présente sur toute sa chaîne de valeur.

## Chaine de valeur et Opportunités économiques: Assainissement



Comme on peut le voir sur le schéma, les opportunités de financement concernant la collecte consistent en des investissements pour l'acquisition de latrines familiales ou publiques, la construction et/ ou réhabilitation de fosses septiques. Pour ce qui est de la vidange, les investissements concernent les équipements de vidange et de transport ; et enfin, par rapport au traitement et à la valorisation, les investissements sont dans l'infrastructure de traitement et de valorisation.

Type utilisateur	Catégorie	Objet du financement : Eau Assainissement		Instruments financiers potentiels
Ménages	<ul style="list-style-type: none"> <li>Famille</li> <li>Concession avec plusieurs familles</li> <li>Groupe solidaire</li> </ul>	Branchement ou réserve d'eau	Ouvrages d'assainissement sur place/ autonome	<ul style="list-style-type: none"> <li>Micro-crédits</li> <li>Epargne et crédit combiné</li> <li>Prêt au groupe et mécanismes de caution solidaire</li> </ul>
Organisation à base communautaire (OCB)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Associations d'utilisateur, coopératives</li> <li>Groupement de quartier</li> <li>Groupement d'entraide</li> </ul>	Amélioration, réhabilitation et extension des petits réseaux / opérateurs des sources d'eau	Gestionnaire des latrines communautaires et édicules	<ul style="list-style-type: none"> <li>Prêts à moyen-terme</li> <li>Comptes d'épargne, comptes courants</li> <li>Prêts à court-terme pour les réparations</li> </ul>
MPMEs	<ul style="list-style-type: none"> <li>Opérateurs des kiosks d'eau et transporteurs</li> <li>Vidangeurs des latrines</li> <li>Maçons, MPME BTP</li> <li>Fournisseurs d'équipement</li> <li>Opérateurs des petits réseaux de l'eau</li> <li>Opérateurs des petits réseaux d'égout</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Petits équipements : charrettes, habits de protection</li> <li>Matériaux de construction</li> <li>Camion d'eau</li> <li>Camion de vidange</li> <li>Investissements plus importants pour des équipements</li> <li>Réseau de distribution comme la construction des mini-réseaux d'égouts</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>Prêts à court-terme (fonds de roulement)</li> <li>Prêts d'investissement</li> <li>Crédits-bails pour les investissements plus importants</li> <li>Mécanismes d'épargne</li> <li>Découvert ou facilité de trésorerie</li> </ul>



## CRÉDIT TABAKH SAGAL



- ▶ MONTANT : SELON DEVIS
- ▶ DÉPÔT DE GARANTIE : 5 À 10%
- ▶ DURÉE : 12 À 24 MOIS
- ▶ MODE DE REMBOURSEMENT : À LA FIN OU PÉRIODIQUE



POUR PLUS D'INFORMATION APPELER AU 33 800 00 08



Depuis 2019, le CMS a mis en place un produit financier dénommé « Tabakh Sagal<sup>3</sup> » répondant aux besoins de financement aussi bien du côté de la demande que de l'offre (entrepreneurs, fournisseurs, etc.). Des taux préférentiels ainsi que des conditions d'octroi ont été fixés par le CMS en tenant compte du fait que ni ligne de crédit, ni garantie portefeuille ont été mises en place. À défaut de garantie financière, l'acte de cautionnement solidaire était la condition sine qua none pour l'octroi des crédits Sagal.

Dans un premier temps, seul le Crédit Mutuel du Sénégal (CMS) a répondu favorablement à notre appel, étant conquis par le modèle de financement des latrines à travers les groupements. Le premier cas pratique fut celui du groupement de Diaobé pour un total de 18 ouvrages que le CMS a proposé de financer dans leur totalité avec des remboursements respectant le plan de financement préétabli par le groupe. Ce cas pratique marque le début de la collaboration entre USAID/ACCES et le CMS qui s'est matérialisé par la signature d'une convention, et ce dans les différentes zones d'intervention du projet.

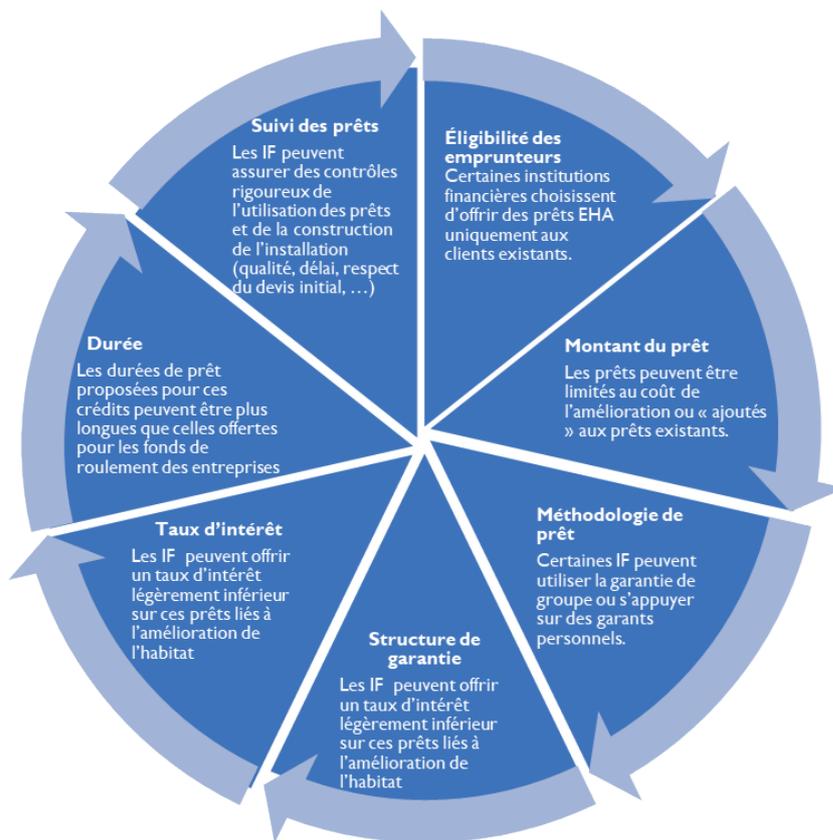
D'autres institutions ont suivi le CMS dans le financement du secteur de l'eau et de l'assainissement, cependant dans une moindre mesure en termes de développement de produits et de volume de financement. C'est le cas de la Banque agricole (LBA), de l'Union des Institutions Mutualistes Communautaires d'Épargne et de Crédit (UIMCEC), de Caurie Microfinance, de Baobab, et de l'Union Rurale des Mutuelles d'Épargne et de Crédit du Sénégal (URMECS, APROVAG, MEC APROFES). USAID/ACCES évalue à 11 % le nombre de latrines financées par le crédit.

Au total, 131,313,591 FCFA (soit 216,689 USD) ont été décaissés depuis 2019 par les institutions financières pour un total de 1496 latrines et 17 entreprises financées à la fin du mois de mai 2022.

La pandémie de la COVID-19 a eu un impact significatif sur les revenus des ménages, qui à leur tour ont affecté le service de la dette. Des missions conjointes de recouvrement ont permis de réduire les taux d'impayés. Toutefois, il faut retenir que tant que l'institution financière perçoit l'objet de prêt comme externe ou liée à un partenaire, l'engagement et l'appropriation restent partiels. Pour cette raison, ACCES met un accent sur l'argumentaire d'affaire pour les IF et un focus sur le potentiel que présente le secteur de l'eau et l'assainissement.

<sup>3</sup> En référence à la marque de latrines promues par le projet USAID/ACCES, Sagal qui signifie dignité.

Le crédit joue un rôle prépondérant dans le fonctionnement du marché de l'assainissement dans le sens qu'il accélère l'accès des ménages à des ouvrages d'assainissement mais aussi permet aux entreprises de rentrer dans leurs fonds assez rapidement afin de réinvestir dans le développement de leurs activités. Le constat est qu'il y a une demande latente pour les services d'eau, d'hygiène et d'assainissement, mais peu de services financiers du fait que le secteur financier est peu conscient des opportunités que représentent le marché. Afin de propulser le financement du secteur EHA, il est primordial d'accroître la



sensibilisation des institutions financières sur les opportunités économiques qu'offrent le secteur mais aussi d'adapter les produits financiers et surtout l'échéancier de remboursement aux revenus à caractère saisonnier des ménages. Il est tout aussi important de consentir des efforts dans la sensibilisation et le marketing de ces produits pour dynamiser le marché. Cependant, les autres mécanismes tels que l'épargne, le crédit-bail restent tout aussi valables au même titre que le crédit.

## Avantages

Le crédit permet potentiellement de toucher un nombre important de ménages nouveaux s'il s'appuie sur le réseau de clients existants de l'IF. Le nombre de bénéficiaires peut ainsi être conséquent. Par ailleurs, il est évident qu'une IF connaît le profil des ménages dans ses zones d'intervention. Elle peut donc fournir un appui précieux pour l'identification des zones d'intervention du projet. Un microcrédit pour l'investissement des ménages dans l'assainissement peut être lié à d'autres microcrédits au sein de l'IF. Dans ce cas, des taux bonifiés peuvent être proposés à des ménages déjà clients de l'IF. Les revenus générés par les intérêts, voire le capital (une fois remboursé et s'il a été abondé par une subvention) peuvent être réutilisés pour financer l'extension du projet ou d'autres activités d'assainissement.

## Inconvénients

Les taux d'intérêts élevés augmentent finalement le prix de l'ouvrage pour le ménage au lieu de le rendre plus abordable. Or les ouvrages d'accès à l'assainissement sont des investissements, qui ne génèrent aucun revenu direct. Pour cette raison, certains ménages pourront être frileux à recourir au microcrédit. D'autre part, les conditions d'éligibilité au microcrédit, parfois contraignantes (constituer une épargne nantie préalable, éventuellement trouver des garanties, etc.), peuvent ne pas être remplies par les ménages les plus démunis et les microentreprises. Certains ménages - les plus modestes - n'ont pas de revenus suffisamment élevés ni réguliers (activités saisonnières) pour rembourser correctement un prêt surtout lorsque les échéances ne sont pas adaptées à la saisonnalité de leurs revenus. Ces ménages, soit ne seront pas éligibles au microcrédit, soit présenteront un risque de non-remboursement et de surendettement trop élevé.

## La subvention

Selon le rapport de la Banque mondiale « Reducing Inequalities in Water Supply, Sanitation, and Hygiene in the Era of the Sustainable Development Goals », les pays devront dépenser 150 milliards de dollars par an pour atteindre d'ici 2030 l'objectif de développement durable (ODD) relatif à l'accès à des services d'eau et d'assainissement durables. C'est quatre fois plus qu'ils n'investissent actuellement dans l'approvisionnement en eau, assainissement et hygiène et ce chiffre, irréaliste pour la plupart, risque de compromettre les efforts d'éradication de la pauvreté. Les pays doivent radicalement changer leur façon de gérer les ressources et de fournir les services de base.

C'est en ce sens que le marketing de l'assainissement est intéressant car il permet aux Etats de rationaliser l'utilisation des ressources pour être sûrs d'atteindre les populations qui ont le plus besoin de ces services afin d'assurer la pérennité et l'efficacité des services publics. Un bon ciblage de ces bénéficiaires s'avère fondamental pour réduire les disparités particulièrement marquées entre les zones urbaines et rurales. Au Sénégal, selon le dernier rapport de l'ANSD publié en 2017, le taux d'accès à l'assainissement est de 67,4% en milieu urbain contre 42,3% en milieu rural. Des efforts considérables restent à faire dans le milieu rural où le contexte de pauvreté est plus accentué. Il faut davantage de ressources ciblant ces zones à forte vulnérabilité et à faible accessibilité pour combler les déficits et améliorer les services de base, ce qui donnera à tous des chances égales de réaliser pleinement leur potentiel.

Le même rapport de la Banque Mondiale indique que dans de nombreux pays les services n'atteignent pas les populations pauvres. Il ne s'agit pas de la qualité des politiques publiques car dans la plupart des cas elles sont très bien définies, mais du manque d'efficacité dans la mise en œuvre. Dans le cas de USAID/ACCES, un outil appelé PPI (Population Poverty Index) a été utilisé pour identifier les ménages vulnérables qui avaient besoin d'une subvention pour accéder à des ouvrages d'assainissement.



Un agent communautaire en train de faire l'enquête PPI

Le PPI aide à déterminer la situation de vulnérabilité d'un ménage en se basant sur différents critères socio-économiques tels que le sexe, le statut matrimonial, le niveau d'instruction du chef de ménage, les matériaux utilisés pour les murs de la maison, la principale source d'énergie utilisée pour l'éclairage et pour cuisiner, la présence de télévision, réfrigérateur, ventilateur, la source d'eau potable. Cet outil aide à faire un bon ciblage des bénéficiaires de latrines ou d'autres biens/services sans parti pris, ni discrimination et garantit une transparence totale dans la démarche. Cette étude est présentée aux représentants communaux ou villageois et conduite sur la base d'enquêtes de ménages dans les localités.

En plus de se soucier du bien-être de la population, USAID/ACCES s'est basé sur toutes ces expériences et informations pour utiliser la subvention comme une stratégie de renforcement des revenus des entreprises qu'il encadre afin de ne pas créer une distorsion du marché. En procédant par une mise en relation de ces entreprises avec les Organisations non-gouvernementales (ONG), les collectivités territoriales, les associations de la diaspora ainsi que les responsabilités sociétales d'entreprises (RSE), les entreprises ont pu se positionner pour capter les marchés de latrines qui sont lancés pour servir les populations vulnérables.

### Avantages

- Pour les ménages, l'avantage principale est d'économiser l'argent autrement investi dans une latrine.
- Pour les entreprises, la subvention offre un volume plus important et donc un revenu conséquent. Ce volume peut se traduire en économie d'échelle que l'entrepreneur peut appliquer aux prix unitaires des latrines.

### Inconvénients

- Le choix de l'ouvrage est très souvent déterminé par le bailleur sans prendre en compte les besoins ou désirs spécifiques des ménages. L'entretien des latrines subventionnées est parfois négligé car le ménage ne se sent pas concerné et donc au moment de la vidange de la fosse ou d'autres dépenses liées à la maintenance, le ménage n'est pas prêt à les prendre en charge. Le coût des latrines subventionnées est souvent majoré car la subvention passe par l'octroi de marchés remportés par des prestataires qui ont un certain niveau de capital et qui ont peu de connaissance des fournisseurs et matériaux locaux – ils doivent transporter et prendre en charge les matériaux et les travailleurs.
- Pour les entreprises locales, les marchés subventionnés notamment les marchés publics restent inaccessibles, non seulement d'un point de vue administratif mais surtout en matière de capacités financières quand il s'agit de faire face aux délais de décaissement parfois très longs.

## Les ONG



Comme stipulé ci-haut, USAID/ACCES s'est rapproché des ONG présentes dans les régions ciblées et qui avait une composante EHA pour introduire les entreprises partenaires du projet ainsi que les technologies Sagal afin de les positionner sur les futurs marchés de latrines subventionnées. Sachant que dans le cas des ONGs, les bénéficiaires étaient déjà identifiés, ACCES ne s'impliquait pas dans leur identification.

La sélection des entreprises reposait sur la zone d'opération géographique, la qualité des ouvrages promus, les coûts et l'expérience de l'entreprise. L'avantage principal de ces marchés pour les entreprises était le renforcement de leurs revenus du fait du volume des commandes.

Ce fut le cas avec World Vision, Shelter Afrique, Elagnoul, Village SOS, ACRA, Hydraulique sans frontières, Corps Africa, etc. Au total, plus de 1,550 latrines ont été financées par les ONG pour un montant global de près de 173,689,043 FCFA.

### **Les Collectivités Territoriales**

La subvention à travers les collectivités locales s'est initiée dans les deux sens. Pour certaines localités, c'est le projet qui s'est rapproché des équipes municipales et dans d'autres localités, la mise en relation s'est faite dans le sens inverse. Toujours est-il que dans la démarche, le PPI a été souvent utilisé pour cibler les bénéficiaires avant d'entamer la construction des ouvrages. Au total, les budgets municipaux ont financé environ 183 latrines pour un montant global de 13,428,000 FCFA.

### **Les Associations de Diaspora et RSE**

Au même titre que pour les collectivités territoriales, la mise en relation avec les associations de la diaspora et les RSE s'est faite dans les deux sens, et la même démarche a été utilisée pour cibler les bénéficiaires. Il faut noter qu'il y a eu quelques cas de parrainages individuels de membres de la famille ou proches dans les localités mais en absence de mécanismes centralisés pour capter ces dons et une stratégie efficace pour leur répartition. Malheureusement, il représente peu de volume malgré son potentiel. Au total, plus de 1044 latrines ont été subventionnées par les associations de la diaspora et les RSE pour un montant avoisinant les 98,224,204 FCFA.

La subvention reste valable, même dans une situation purement mercantile, car des millions d'individus se trouvent aujourd'hui inexorablement pris dans le piège de la pauvreté et ne disposent pas de moyens/leviers financiers afin de pouvoir se procurer une latrine. Cependant elle se doit d'être structurée afin que les vrais bénéficiaires soient ciblés et aidés afin d'accéder à des ouvrages d'assainissement non seulement décents mais adaptés à leur environnement.

## LA MISE À L'ÉCHELLE



*Un client satisfait de sa latrine*

Grâce à son expérience en matière de développement du marché de l'assainissement, à un investissement important dans la recherche et le développement et à son objectif d'aider les ménages à acquérir des installations d'assainissement améliorées et abordables, tout en renforçant la capacité des entreprises à fournir ces installations, USAID/ACCES a constaté que :

- Le développement du marché de l'assainissement rural dépend des revenus limités des ménages, qui dépendent fortement des activités saisonnières ;
- L'accès au financement est difficile en raison des termes et conditions difficiles, du manque de garanties pour atténuer les risques et de la perception selon laquelle le secteur de l'eau et de l'assainissement n'est pas rentable.

Ces constats ont conduit ACCES à réaliser une étude approfondie de l'offre et de la demande liée au financement du secteur de l'assainissement non collectif au Sénégal, qui a démontré que :

- Soutenir les IF pour développer leurs services financiers d'eau et d'assainissement peut être plus efficace que d'essayer de transmettre des compétences en gestion commerciale et financière aux ONG existantes. Il est essentiel de renforcer la capacité des institutions financières à s'engager dans le financement des produits d'eau et d'assainissement, car elles apportent une certaine rigueur et une capacité à gérer les paiements ;
- Il est utile de créer des partenariats fructueux entre les institutions financières, les ONG et d'autres organisations de soutien. Les ONG sont nécessaires pour les "composantes non techniques", telles

que l'éducation à l'hygiène, la création de la demande, l'organisation communautaire, le renforcement des capacités ou la formation. Elles peuvent également aider les petits entrepreneurs à développer leurs entreprises par l'intermédiaire d'organisations communautaires ;

- La capacité et le soutien financier des IF à fournir des financements aux ménages ruraux est un instrument parmi d'autres pour améliorer l'accès aux services d'assainissement, mais ce n'est pas la panacée. Les IF sont mieux adaptées pour répondre aux besoins des ménages économiquement actifs à faibles revenus, mais pas à ceux des personnes extrêmement pauvres et démunies<sup>4</sup>. Pour ces derniers, d'autres approches sont nécessaires ;
- L'utilisation de la microfinance est parfois critiquée au motif que l'accès à l'eau ou à l'assainissement ne génère pas directement de revenus et nécessite donc d'autres sources pour assurer le service de la dette. Cependant, un microcrédit pour ces services de base est clairement un moyen d'augmenter les revenus car il améliore la santé et le bien-être et augmente le temps disponible pour les activités génératrices de revenus ;
- La combinaison de l'épargne et des prêts est une approche prometteuse pour mobiliser les fonds nécessaires au niveau communautaire. Pour ce faire, les IF doivent être en mesure de recevoir des dépôts des groupes d'épargne villageois qui peuvent être mobilisés pour un prêt ;
- En plus, pour améliorer la capacité des ménages à rembourser les prêts octroyés par les IF, il est intéressant de coupler l'achat de latrines avec un crédit associé à une activité génératrice de revenus comme pour l'achat des intrants agricoles. De cette manière, l'IF atténue les risques d'impayés en ajustant les termes du prêt.

Après 2 ans et demi d'expérimentation, USAID/ACCES a souhaité étendre l'accès au financement de l'assainissement pour les consommateurs et les entreprises. Cela a nécessité non seulement de renforcer les institutions financières déjà engagées, mais aussi de convaincre de nouvelles institutions financières du bien-fondé et des opportunités de financement du secteur. Une première étape était donc d'organiser un atelier avec des IF ciblées (celles ouvertes à une meilleure compréhension ou ayant déjà des clients/membres potentiels). Cet atelier portait sur l'analyse de comment rentabiliser l'investissement dans le développement de services financiers pour les ménages et les opérateurs de services d'eau et d'assainissement. Voici quelques exemples d'investissements finançables identifiés dans le domaine de l'eau et de l'assainissement :

- Raccordements au réseau d'égout
- Acquisition de branchements d'eau privés avec compteur
- Acquisition de kiosque/franchise pour la distribution de l'eau
- Acquisition/réhabilitation de toilettes domestiques ou publiques
- Acquisition de camions de vidange
- Acquisition de technologies de traitement des boues ou eaux usées.

<sup>4</sup> L'outil Poverty Probability Index (PPI) pour déterminer leur situation de pauvreté.

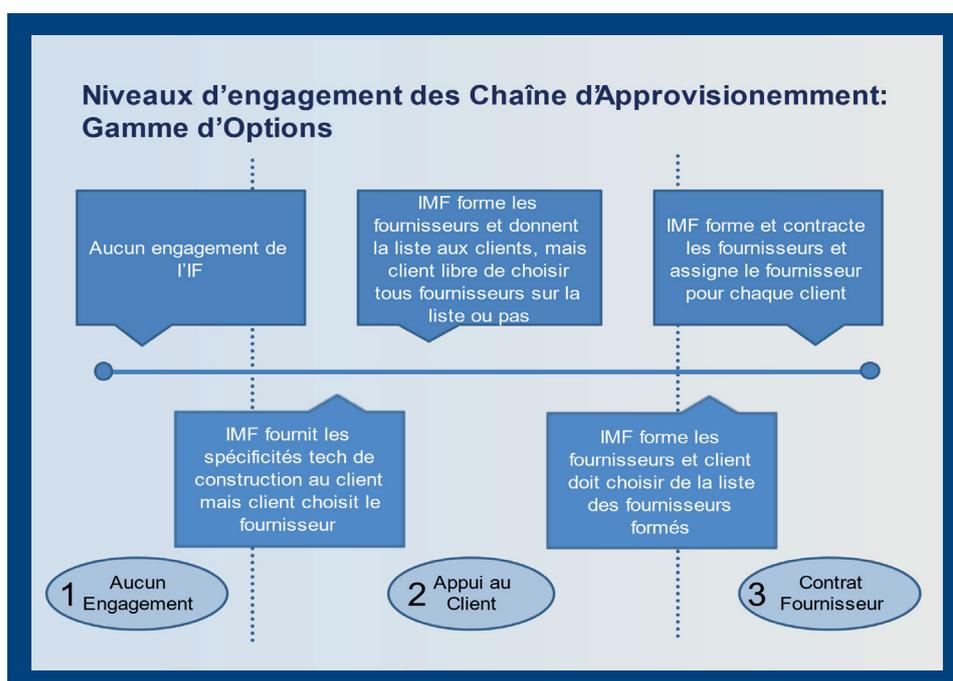
Comme le rôle de l'IF est de financer le consommateur ainsi que l'opérateur, l'atelier a abordé les obstacles à l'accès au financement tels que :

- Le manque de connaissances des parties prenantes sur les services financiers existants disponibles pour les services d'eau et d'assainissement
- Le peu de produits financiers adaptés
- Le manque de connaissances des entreprises d'assainissement sur les exigences d'un projet bancable
- Le manque de sensibilisation des IFs aux opportunités dans le secteur des services d'eau et d'assainissement.

L'atelier a identifié trois niveaux fondamentaux d'engagement des IFs dans la chaîne d'approvisionnement en eau et assainissement avec des avantages et coûts différents. Chaque IF devait examiner les options et déterminer le niveau d'engagement approprié en fonction de son modèle d'affaires et de sa stratégie, ainsi que de la dynamique du marché local.

Dans un deuxième temps, et pour donner suite aux retours d'expérience lors de l'atelier, des sessions de formation interne et d'assistance technique ont été proposées aux IF intéressées notamment :

- Une formation d'une journée pour les cadres supérieurs, chefs d'agence et agents de crédit sur le secteur de l'eau et de l'assainissement et leur importance pour le développement économique et le bien-être des clients ;
- Une enquête sur les clients existants ou sur des marchés ciblés pour déterminer les besoins d'investissements dans l'eau et l'assainissement permettant de mener un pilote en mitigant le risque ;
- Une analyse et une adaptation de produits existants ou le développement de nouveaux produits (crédits/épargne) ;
- Un appui pour développer une stratégie de promotion/marketing des produits et services de financement de l'assainissement.



## CONCLUSION

USAID/ACCES a utilisé différents mécanismes de financement pour permettre l'accès des populations vivant en milieu rural à des ouvrages d'assainissement améliorés. Tous ces mécanismes ont la particularité de ne pas se substituer au bénéficiaire quant au financement, car finalement c'est lui-même qui paie intégralement son ouvrage d'assainissement, ce qui n'est pas le cas de la subvention qui cible les ménages vivant dans une situation d'extrême pauvreté.

De telles approches favorisent ainsi un sentiment d'appropriation plus élevé des équipements par les bénéficiaires et garantissent en quelque sorte leur durabilité en matière d'utilisation et de maintenance. Dans notre expérience, l'utilisation de mécanismes de financement variés a été très bénéfique pour permettre à différentes catégories de ménages de par leur situation socio-économique, de pouvoir accéder à des ouvrages d'assainissement qui répondent à leurs besoins. Cependant chacun de ces mécanismes comportent des avantages et des limites qui devront être pris en compte dans leur mise en œuvre. Ainsi une meilleure connaissance du secteur par les IFs permettrait une adaptation de leurs produits financiers afin de mieux répondre aux besoins des clients surtout ceux des ménages des catégories 2 et 3.



Cette brochure a été produite dans le cadre de l'accord de coopération n° AID-685-TO-16-00001 de l'Agence des États-Unis pour le développement international (USAID).  
Elle a été rendue possible grâce au soutien du peuple américain à travers l'USAID.  
Les opinions exprimées dans ce document sont celles de l'auteur ou des auteurs et ne reflètent pas nécessairement les opinions de l'Agence américaine pour le développement international.