



ACCES

*Projet Assainissement, Changement de
Comportement et Eau pour le Sénégal*

BULLETIN # 7 | Mars 2020

- 01 LE SAVEZ-VOUS?
- 02 CREATION D'EMPLOI DANS LE SECTEUR DE L'EAU
- 03 LES RECETTES DE SATO PANS FINANCENT LE
DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES
- 04 D'AGENT COMMERCIAL À ENTREPRENEUR



LE SAVIEZ-VOUS ?

USAID/ACCES c'est aussi :

31.249

MÉNAGES ATTEINTS PAR
LE MARKETING DE L'ASSAINISSEMENT



32 spots TV diffusés sur les chaînes
TFM et 2STV,



1.720 spots radio dont **64** sur les
radios nationales (RFM et Sud FM) et

1.656 spots sur **24** radios communau-
taires dans six régions.



1.120 783 d'auditeurs estimés avoir
effectivement écouté, selon
l'évaluation de la campagne par
l'agence Media Time.

50.116

PERSONNES ONT ACCÈS À UN SERVICE
D'ASSAINISSEMENT AMÉLIORÉ



125 villages
certifiés FDAL par le SNH en 2019



Une centaine d'entreprises offrant de
service d'assainissement



Près de **8.000** latrines vendues
avec **4.556** latrines construites



84.794.190 FCFA

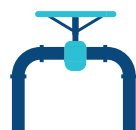
octroyé en crédit aux ménages
par CMS pour l'achat des latrines



06 entrepreneurs et **UN** groupement
de femme opérant dans l'assainisse-
ment ont obtenu **UN FINANCEMENT**
pour renforcer leur activité

45.292

ONT UN MEILLEUR ACCÈS
À L'EAU POTABLE



04 nouveaux systèmes d'eau potable
construits à Sedhiou et à Kolda
09 systèmes d'eau potable réparés à
Matam et Tambacounda



50 plans d'eau à usage multiple
développés et mis à disposition des
autorités locales

CRÉATION D'EMPLOI DANS LE SECTEUR DE L'EAU

USAID ACCES OUVRE LA VOIE AUX JEUNES DE L'UCAD



Equipe technique MUS Ziguinchor – Commune de Kataba
1er Mai 2017

Dans le cadre de l'appui apporté aux communes pour la gestion durable des ressources en eau à travers l'élaboration de documents de planification dit plan d'action d'eau à usage multiples (Plan MUS), USAID ACCES a établi la situation de référence de ses communes cibles en matière d'approvisionnement en eau. En effet, en 2017, ACCES a lancé une grande campagne de collectes de données sur les ressources en eau (répartition, gestion, qualité) dans ses zones d'intervention afin de mieux appréhender les acquis et besoins des communes.

USAID/ACCES a alors collaboré avec le professeur Moustapha Diène, du département de géosciences de l'UCAD (FST – Faculté des Sciences et Techniques) pour appuyer à l'élaboration des outils et de la méthodologie de mise en œuvre mais aussi pour la supervision de la collecte, l'analyse et l'interprétation des données techniques et hydrogéologiques liées à l'approvisionnement en eau.

« Cette expérience m'a permis en tant que fille de repousser mes limites à travers les activités de terrain dans des zones vraiment reculées mais cela m'a aussi permis de mieux comprendre l'organisation du secteur de l'eau tout en découvrant des parties du pays que je n'aurais jamais imaginé visiter. Grâce à ce projet j'aime davantage mon métier et j'ai encore plus soif d'aventure »

Une participante au programme qui travaille maintenant dans une entreprise d'études privées.

Pour ce faire, 08 étudiants en fin d'années de master 2, dont 4 filles, ont été sélectionnés selon leurs capacités et leurs mérites pour un stage en immersion dans les zones d'intervention du projet avec un sujet de mémoire à couvrir sur chaque site.

USAID/ACCES a mis à leur disposition la logistique et du matériel de tests et d'analyses mobiles afin de leur permettre de mailler les zones délimitées.

Cette collaboration a permis à ces étudiants de faire partie d'une expérience unique durant laquelle ils ont pu mettre en pratique leurs connaissances et en apprendre davantage sur l'état des ressources en eau de leur pays.



Relevé de niveau par une étudiante Village de Mandankholy-Commune Bambou,Région de Kedougou-Mai 2017

Grâce à leur formation et à cette immersion, ces jeunes disposent déjà des connaissances et des capacités nécessaires pour devenir des leaders dans la gestion durable des ressources en eau.

A travers ce stage, ces étudiants ont développé un bon relationnel et ont pu nouer des contacts avec des personnes et des structures leur permettant d'étoffer leurs carnets d'adresses.

A ce jour, quatre parmi ont déjà intégré le monde professionnel et travaillent dans des structures privées et gouvernementales où ils exercent leur métier avec une connaissance pratique avancée sur les ressources en eau du Sénégal, leur répartition et leur gestion par les communautés.

USAID/ACCES espère voir dans les prochaines années ces jeunes devenir des leaders dans le combat pour une gestion intégrée des ressources en eau au Sénégal.

LES RECETTES DE SATO PANS FINANCENT LE DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES



Le SaTo Pan est positionné comme une composante clé de la latrine Sagal, son introduction comme produit innovant a orienté USAID/ACCES dans son choix de subventionner l'importation de presque 11.400 unités. Afin d'assurer son intégration systématique dans la gamme des latrines Sagal et dans le but d'accompagner les entrepreneurs, ACCES leur octroie un lot de SaTo Pans qu'ils peuvent vendre et ensuite utiliser les recettes pour investir dans le développement de leurs activités.

C'est le cas du collectif de maçons de la commune d'Orkadiéré, dans la région de Matam.

Le collectif de Orkadiéré composé de neuf maçons incluant les corps de métiers nécessaires pour l'installation des latrines s'est engagé à accompagner le processus de mise en place d'un marché durable de l'assainissement. Il a comme principaux objectifs de renforcer la dynamique organisationnelle, prendre en charge plus efficacement les commandes de latrines Sagal, gérer avec plus d'autonomie les marchés et d'augmenter leur part de marché de constructions de latrines Sagal.

Depuis l'introduction des SaTo Pans, le collectif Orkadiéré a vendu un lot de 195 unités représentant un montant de 1,365,000 FCFA. Avec ces revenus, le collectif a acheté du matériel d'exploitation lui permettant de prendre simultanément en charge plusieurs chantiers. En achetant en gros ses matériaux de construction le collectif maîtrise mieux la chaîne d'approvisionnement lui permettant une meilleure prise en charge des commandes de latrines afin de mieux rentabiliser son activité car produisant ainsi plus de marge.

Avec ces réalisations, le collectif a pu prendre en charge sur des délais records tous les retards de constructions de latrines dans la commune correspondant à 55 latrines pour un coût total de 1,126,000 FCFA.

Du côté de la demande, le collectif dans sa volonté de vouloir augmenter ses parts de marchés dans la construction des latrines, a très tôt compris qu'il fallait se doter d'une équipe commerciale ainsi que d'une stratégie marketing. Le collectif a décidé ainsi de contracter avec des apporteurs d'affaires sur la base d'une commission de 2,000 FCFA par bon de commande signé grâce aux revenus des SaTo Pans. Ces apporteurs d'affaires ont été formés au préalable sur les techniques de vente RACE ainsi que les spécifications des produits Sagal. A ce jour, plus de 91,500 FCFA ont été payés comme commission aux vendeurs des latrines permettant de les motiver.

Dans la même veine, étant conscient que les médias sont un vecteur de communication pour conscientiser mais aussi déclencher les besoins d'acheter une latrine, le collectif a aussi contracté

avec la radio communautaire « OR FM » pour la promotion des produits Sagal. Trois émissions et quatre spots publicitaires sur les latrines Sagal sont financés avec les recettes issues de la vente des SaTo Pans.

A travers ces efforts, le collectif de Orkadiéré est en train de démontrer que les entreprises sont vraiment conscientes des enjeux liés au marché de l'assainissement et sont engagées à prendre en charge cette problématique de manière exhaustive et à capter toutes les opportunités qu'offrent ce secteur aux opérateurs privés.



« Les SaTo Pans ont favorisé un meilleur fonctionnement du collectif à travers la tenue des réunions trimestrielles et ont poussé les membres à davantage développer des activités communes comme des missions de recouvrement, un appui formation de maçons etc. Ces activités ont pour permis une meilleure organisation des maçons dans le travail et une prise en charge efficace de tout le passif au grand bonheur des ménages à travers un préfinancement. Ils ont par ailleurs facilité la mise en œuvre d'activités génératrice des revenus pour les femmes ayant bénéficié de financement du CMS. Enfin, Les SaTo Pans constituent pour le collectif un appui non négligeable du projet USAID/ACCES, et sont une solution de pérennisation du collectif de Orkadiéré»

Harouna Ndiaye, Président du collectif de maçons de la commune d'Orkadiéré

D'AGENT COMMERCIAL À ENTREPRENEUR

UNE TRANSFORMATION POUR PLUS D'EFFICACITÉ



Daouda Diop est issu du village de Diandoly dans la commune d'Ogo, région de Matam. Très actif dans les activités de sa communauté, il a été tour à tour coach de groupes d'épargne pour l'investissement, agent prestataire de services et par la suite agent commercial pour le projet USAID/ACCES depuis Octobre 2018.

Conscient du développement du marché et au vu des opportunités qu'il présente, Daouda Diop a développé sa propre affaire dans la construction des ouvrages.

Aujourd'hui, plus de 70% des ventes de cette commune sont à son actif soit 145 demandes générées sur près de 200 commandes de latrines. Il a pris en charge la quasi-totalité des réalisations d'ouvrages d'assainissement « Sagal » de Septembre 2019 à Janvier 2020 dans la commune d'Ogo au grand bonheur des populations de pratiquement 20 villages.

Afin de renforcer son activité, USAID/ACCES lui a fourni une assistance financière avec la mise à disposition d'un lot de SaTo Pans d'une valeur de 1,484,000 FCFA qu'il a utilisé pour acheter des matériaux de constructions en gros afin d'augmenter ses marges. Le projet a aussi mis en relation Diop avec le CMS, institution financière partenaire du projet, pour renforcer son capital et développer ses activités, USAID/ACCES . Il a bénéficié de cette banque d'un crédit de 1,117,000 FCFA.

En plus, USAID/ACCES a mis à sa disposition des outils et supports de sensibilisation pour lutter contre la défécation à l'air libre et l'a formé en marketing d'assainissement et en techniques de vente.

Ses actions ont eu un réel impact sur ses concitoyens de la commune d'Ogo mais aussi au-delà avec la création d'au moins 60 « groupes AVEC » dans 12 villages qui réussissent à se répartir en moyenne près de 800.000 FCFA tous les 6 à 9 mois.

Cela a permis aux femmes grâce à un mécanisme de crédit « revolving » de s'autofinancer et de développer des activités génératrices de revenus, qui à leur tour leur permettent d'acquérir des ouvrages d'assainissement et de devenir ses futures clientes.

« Maintenant j'anime des séances de coaching destinées aux femmes pour une meilleure résilience dans la lutte contre la pauvreté, par une disponibilité et un accès plus facile à des ressources financières. J'ai aussi contribué à la mise en place et à l'accompagnement d'Associations Villageoises d'Épargne et de Crédit (AVEC) dans la mise en pratique de stratégies d'épargne pour l'investissement communautaire »

Daouda Diop, Entrepreneur



USAID

FROM THE AMERICAN PEOPLE