



USAID/ACCES

Appuyer la structuration de marché de l'assainissement

Contexte

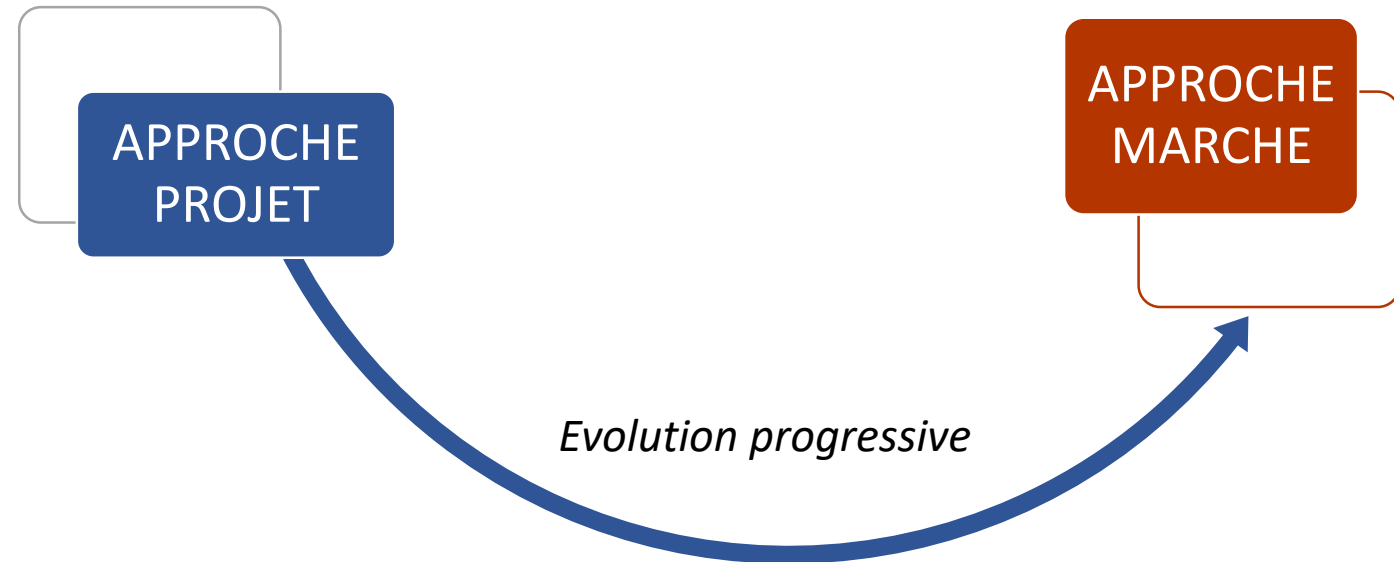
En 2015, il a été estimé que 70% de la population du Sénégal ont accès à un assainissement amélioré

Stratégie Nationale de l'Assainissement Rural (SNAR) en 2013

- Transfert total de responsabilité aux ménages
- Zéro Subvention horizon 2021

SNAR prévoit:

- La planification,
- Le renforcement des capacités du secteur privé,
- La promotion et l'Information-Education-Communication,
- La régulation et la gestion des subventions



Activités

- **USAID/ACCES** est mis en œuvre par NRCE en partenariat avec CRS et PSI
- **Activités 1 & 2:** Générer la demande et fournir de produits et services d'assainissement.
- **Activité 3:** Améliorer la fourniture et la gestion des systèmes d'approvisionnement en eau potable.
- **Activité 4:** Améliorer l'environnement porteur pour la fourniture équitable de services EHA





***Marché de l'assainissement rural:
Différents modèles d'affaires***





Modèles d'affaires

Micro-Entrepreneur

- Un individu, souvent opérant dans l'informel
- Professionnel d'un métier lié à la chaîne de valeurs des latrines autonomes
- Membre de la communauté
- Dispose de moyens logistiques et financiers limités
- Difficultés à accéder aux financements externes
- Faible vision d'entreprise

Association d'individus (Collectif)

- Regroupe plusieurs corps de métiers dans la chaîne d'approvisionnement
- Plus de moyens logistiques et financiers que le micro-entrepreneur
- Forte capacité de réaction pour faire face aux commandes
- Ancrage dans des communautés différentes créant des ouvertures de marché
- Besoins de volume important pour rentabiliser leur affaire

Solution dans le marché avec peu d'entrepreneurs

Perspective de pérennité mais défis pour attirer les PME

Entreprise structurée, enregistrée au Registre de Commerce (PME)

- Un personnel qualifié et des moyens matériels/équipements
- Une expérience avérée dans le secteur
- Plus de moyens financiers que le micro-entrepreneur et le collectif
- Meilleurs accès aux financements externes
- Vision d'entreprise/ capacité commerciale
- Capacité à prendre une plus grande part de marché
- Besoins de volume important pour rentabiliser leur affaire
- Dispose d'une base de clientèle

Renforcement des capacités

- Formation technique sur les produits et leur tarification
- Fiches techniques pour chaque produit et disponibles auprès des entrepreneurs
- Vidéo sur l'intégration des SaTo Pans dans les dalles
- Partenariat avec les écoles de formation pour la formation des formateurs
- Critères de certification « Sagal » pour maçons et formateurs en cours de validation par la DA
- Formation basique en business développement
 - *Gestion d'entreprise*
 - *Opérations*
- Formation en technique de vente « centrée sur le client »
- Appui à la formalisation (optionnel)

Appui aux entrepreneurs

Développement du marché

- Développement des produits adaptés
- Facilitation d'accès aux financements
- Mise à disposition d'équipements
- Facilitation d'accès aux innovations

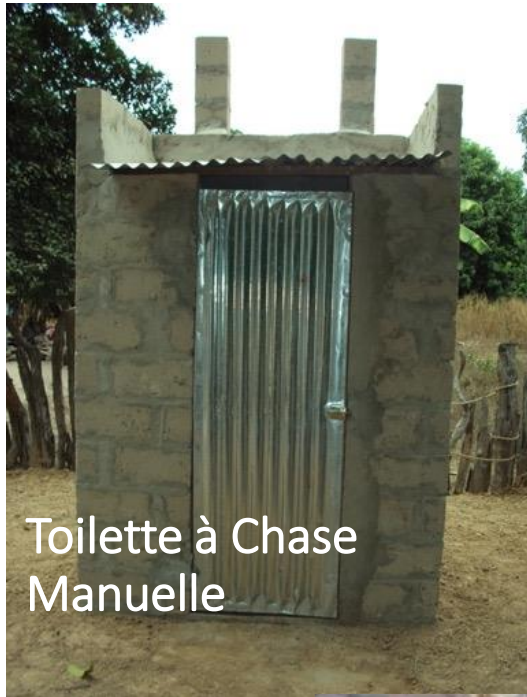




Les Produits :
Quelles innovations technologiques?

Fadel Thiam

Latrines vulgarisées au Sénégal en 2016



Toilette à Chase Manuelle

- Deux fosses alternantes
- Une superstructure en ciment
- Cout = 315 000 FCFA (\$535 USD)



Sanplat

- Une fosse directe
- Sans superstructure
- Coût = 60 000 FCFA (\$102 USD)

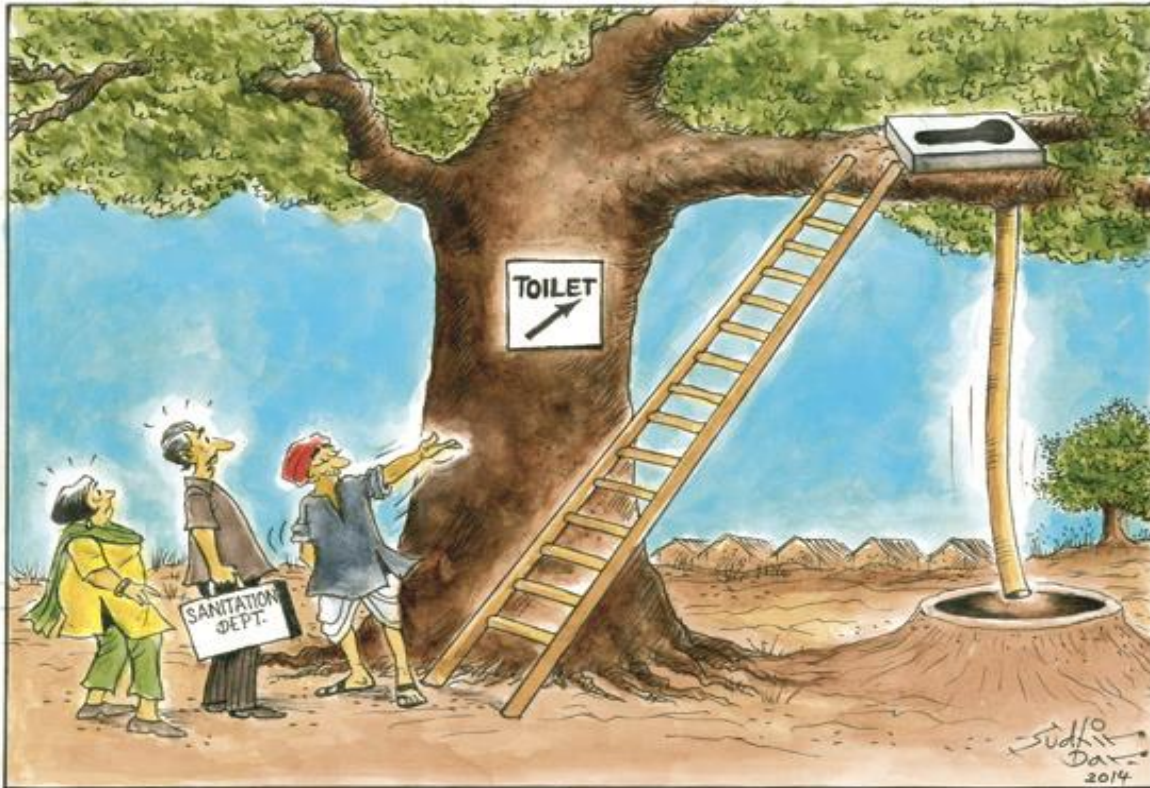


Double Latrine Ventilée

- Deux fosses alternantes
- Superstructure provisoire
- Coût = 150 000 FCFA (\$254 USD)

Recherche et Développement

Objectif Human Centered Design



'MOVING UP THE 'SANITATION LADDER'..!'

Développer des produits d'assainissement qui répondent:

- aux désirs des utilisateurs,
- à leur volonté/capacité de payer, et
- aux capacités de la filière locale de l'assainissement

Baisser les coûts

- réduire les quantités de matériaux nécessaires,
- optimiser les dimensions, dosages, etc.
- utiliser des matériaux moins coûteux

Réduire le temps de production

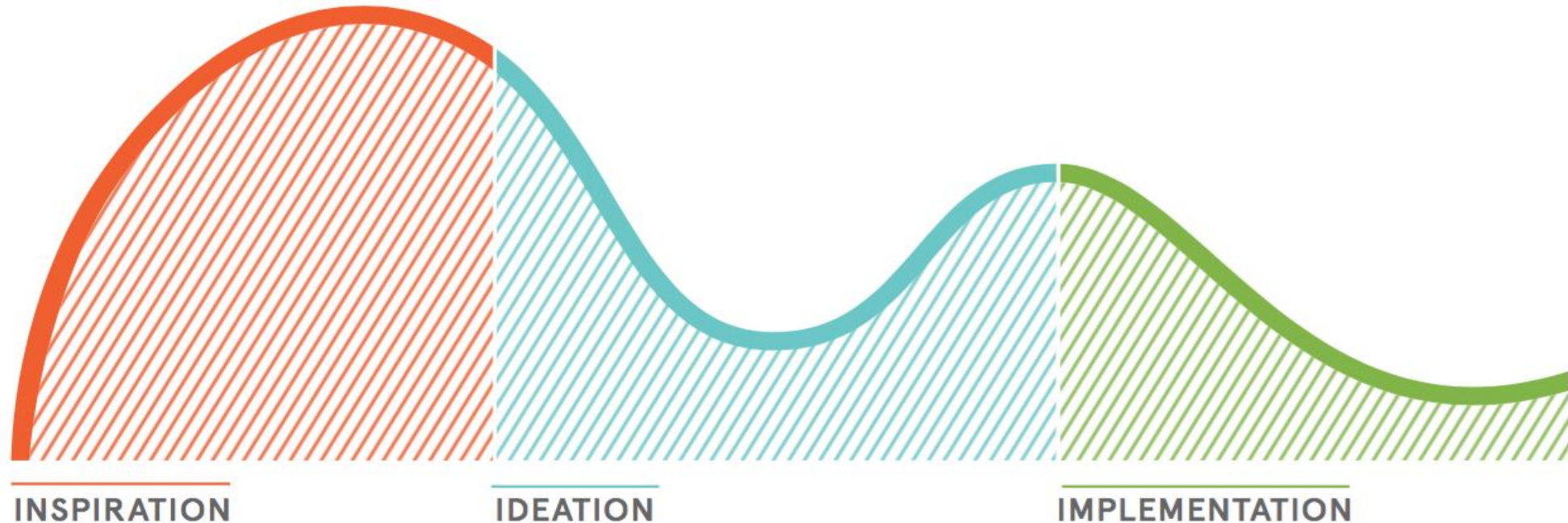
- préfabrication,
- production en série
- grandes quantités standardisées, etc.

Améliorer l'attractivité pour stimuler la demande

Améliorer l'inclusion

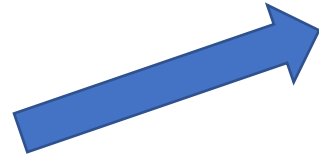
- prise en compte des contraintes d'ergonomiques de certaines usagers

Développer une solution de latrine pas chère, durable, sans odeur et facile à nettoyer, créée par et pour les Sénégalais en milieu rural et péri-urbain afin de préserver leur fierté et leur sécurité.



Méthodologie

- Expertise technique
- Une revue bibliographique
- Formulation d'un plan de recherche
- Formation de 23 personnes
 - Entrepreneurs, services techniques régionaux, ménages et personnel ACCES
- Etapes Inspiration/Idéation/Conception
 - ✓ 6 régions,
 - ✓ 9 villages,
 - ✓ 25 personnes interviewées,
 - ✓ 9 FGD avec H, F, J et Entrepreneurs
- Etape mise sur le marché
- Durée : 4 mois



Résultat

- Choix clairs exprimés: une toilette « moderne » avec
 - superstructure: sol en dur et mur fini
 - un toit, une porte, un éclairage, un couvercle, un système d'aération.
- Prototypes adaptés aux différents contextes locaux : sous-sol, matériaux locaux, etc.
- Différents segments de populations :
 - niveaux de revenus
- Besoins divers :
 - taille des ménages,
 - accès à l'eau,
 - habitudes de toilette anale
- Technologies de base avec différentes superstructures
- Designs évolutifs
- Disponibilité d'options attractives et de produits annexes.

Gamme de Produits

Toilette à Chasse Manuelle :
165 000 – 215 000 FCFA
(\$280 – \$365 USD)



- Fosses cylindriques à utilisation alternée
- Dalles de couverture en béton armé
- Maçonnées avec briques ou buses

Latrine Ventilée/Double LV:
90 000 – 115 000 FCFA
(\$153 – \$195 USD)

- Un regard de répartition raccordé aux deux fosses et au siphon hydraulique de la chaise
- Cabine à partir de soubassement dans lequel la chaise et le dispositif d'évacuation sont installés



- Une ou deux fosses
- Une ou deux dalles :
 - un trou de défécation,
 - deux poses pieds
- Superstructure amovible et à base de matériaux locaux

Innovations

**LV semi maçonnée: 29 000 à 55 000 FCFA
(\$50 - \$93 USD)**



**SaTo Pan intégré: +7 000 FCFA
(\$12 USD)**



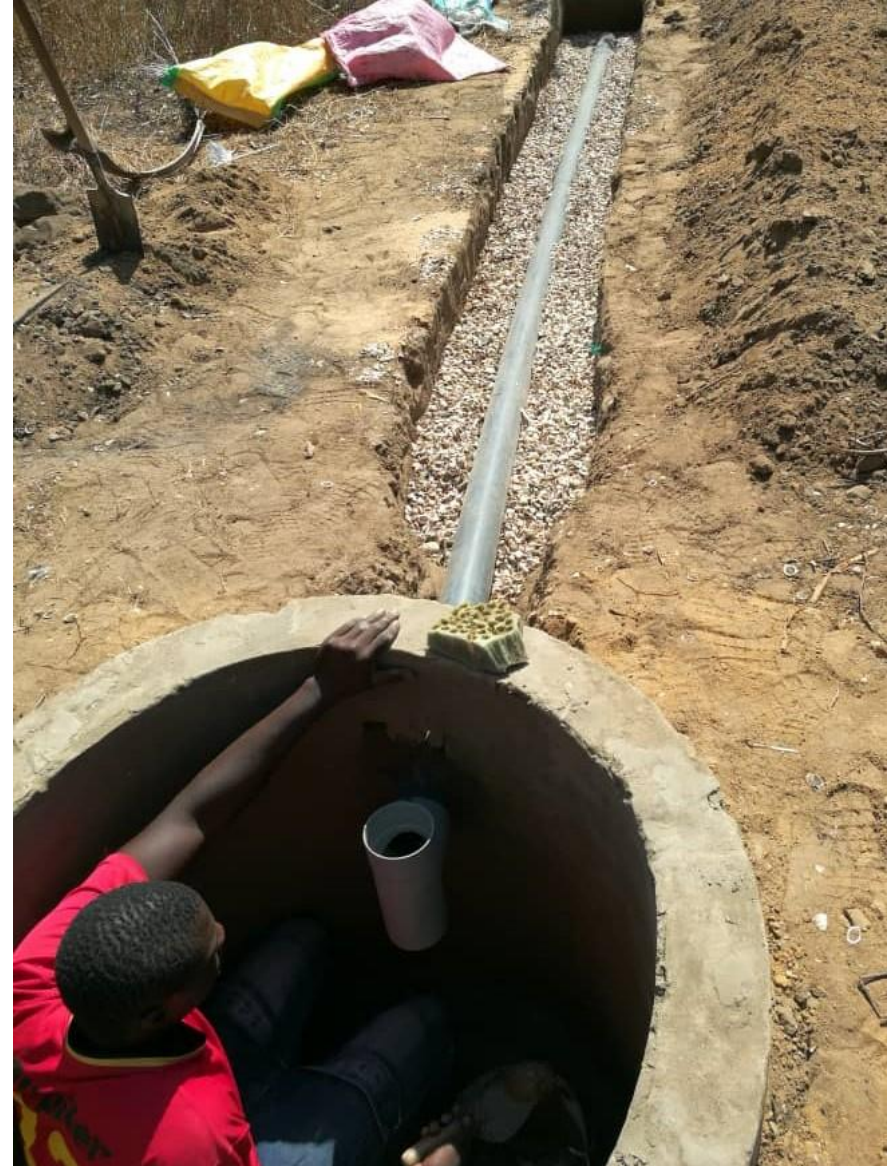
- **Cout de l'ouvrage** : accessible même aux couches vulnérables
 - **Temps de réalisation** : trois à quatre heures si briques disponibles
 - **Matériel de réalisation** : outils de travail sont simples et moins chers
 - **Usage et Entretien** : nécessite peu d'eau.
-
- **SaTo Pan**: réduit les mouches, odeurs et facilite l'entretien

Nouveau Prototype



Aqua Privy – adapté aux nappes inférieures à 3,5m

- Une fosse + décanteur étanche
- Lit d'infiltration en hauteur
- Coût approximatif = 190 000 - 300 000 XOF (\$320-\$510 USD)
- Phase teste en début 2020





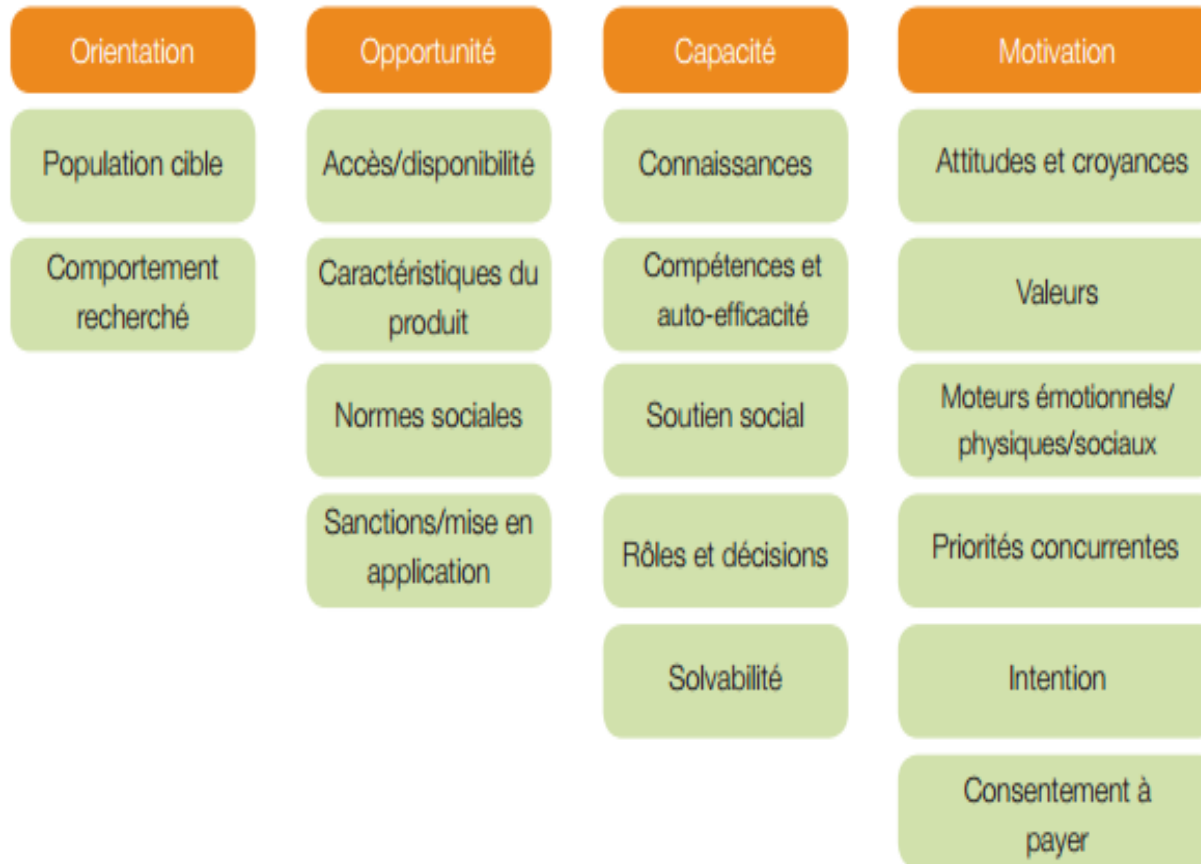
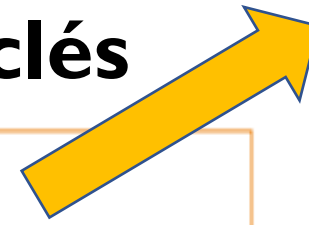
SAGAL SAMA BOPP; SAGAL SAMA NJABOOT

Marketing et Commercialisation

Seydou Koita

Recherche de déterminants clés

Stratégie marketing



Promotion de la dignité du ménage

- Élévation/Amélioration du profil des ménages
- Adaptation des prix :
 - niveaux de revenu
 - leur caractère saisonnier
- « Branding » =
 - Identifier et distinguer le produit des autres latrines
- Campagnes de communication media et hors média

Le “Branding”



« Préserver ma dignité
et celle de ma famille »



- Communication de masse (Média)
 - Affichage
 - Flyers
 - Spots radio et télévision
 - Page Facebook
- Communication ciblée (Hors média)
 - Interpersonnelle (face à face)
 - Foire
 - Caravane
 - Exposition

Formation des agents commerciaux

- Formation en technique de vente RACE
- Formation en business développement
 - *Gestion d'entreprise*
 - *Tarifcation*





Mise en place d'un dispositif commercial



- Un minimum de 02 agents commerciaux par commune
- Rémunération
 - axée sur les ventes
 - transition dégressive vers commission
- Commission à payer in fine par l'entrepreneur

AVANT

Latrine vendue en ensemble comprenant deux fosses + une superstructure



- Cherté de l'ouvrage
- Absence d'options de paiements échelonnés
- Faible niveau de vente



AUJOURDHUI

Latrine vendue par pièce – démarrer avec une fosse et compléter au fur et à mesure



- L'offre conforme aux flux et moyens financiers du ménage
- Intégration de l'accès au financement dans l'argumentaire de vente
- Contribution à la hausse des ventes de latrines

Quels mécanismes de financement pour l'assainissement rural?

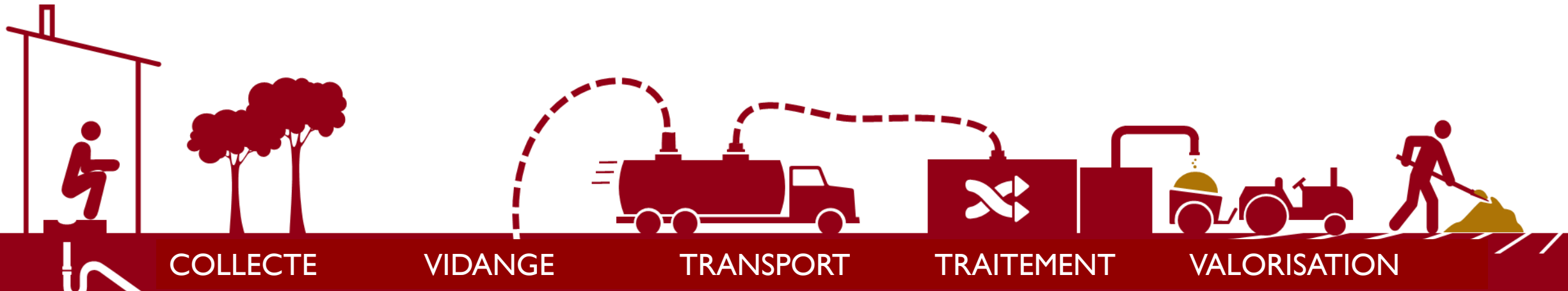
Dieynaba Dabo

04/11/2019

04/11/2019

04/11/2019

Chaine de valeur assainissement



Investissements dans l'acquisition, la construction et/ou réhabilitation des latrines autonomes ou publiques

Investissements dans les équipements de vidange et transport (e.g. camions de vidange)

Investissements dans l'infrastructure de traitement et de valorisation

Financement de la demande

Financement de l'offre

Clients et Instruments Financiers

Clients	Instruments Financiers
Ménages	<ul style="list-style-type: none">• Fonds propres• Subventions• Prêts court-terme• Epargne (dépôt de garantie) et crédit combiné• Crédit de groupe et mécanismes de caution solidaire
OCBs*	<ul style="list-style-type: none">• Prêts à court ou moyen-terme• Epargne, capital
PMEs	<ul style="list-style-type: none">• Fonds propres• Prêts court-terme (Découvert, Avances sur marché etc.)• Prêts long terme ou crédit d'investissement• Crédit-bail pour les équipements/matériels lourds• Investissement en capital

* Organisations Communautaires de bases

Enrôlement d'une IMF: « Cas du Crédit Mutuel du Sénégal »

Identification des différents mécanismes de financements disponibles en zone rurale

Test financement des groupes d'épargnes à travers les tontines pour financer les ouvrages

Enrôlement d'une institution de Microfinance

Mise en place d'un produit adapté: "Tabakh Sagal" par le CMS





Crédit Mutuel du Sénégal

Crédit « Tabakh Sagal »	Ménages et Groupements	Entrepreneurs	Fournisseurs Locaux
Montant	Selon coût de la latrine	Selon contrat ou Prix du marché	Selon contrat ou Prix du marché
Caution	5 à 10%	5 à 10%	5 à 10%
Frais administratifs	1,000 FCFA	1,000 FCFA	1,000 FCFA
Frais et provisions	2%	2%	2%
Durée	9 or 12 mois	12 to 24 mois	12 mois
Taux d'intérêt	14%	14%	14%
Remboursement	Périodique ou a terme	Périodique	Périodique
Autres Garanties	CS, PAH, Gage, etc.	CS, PAH, Gage, etc.	CS, PAH, Gage, etc.

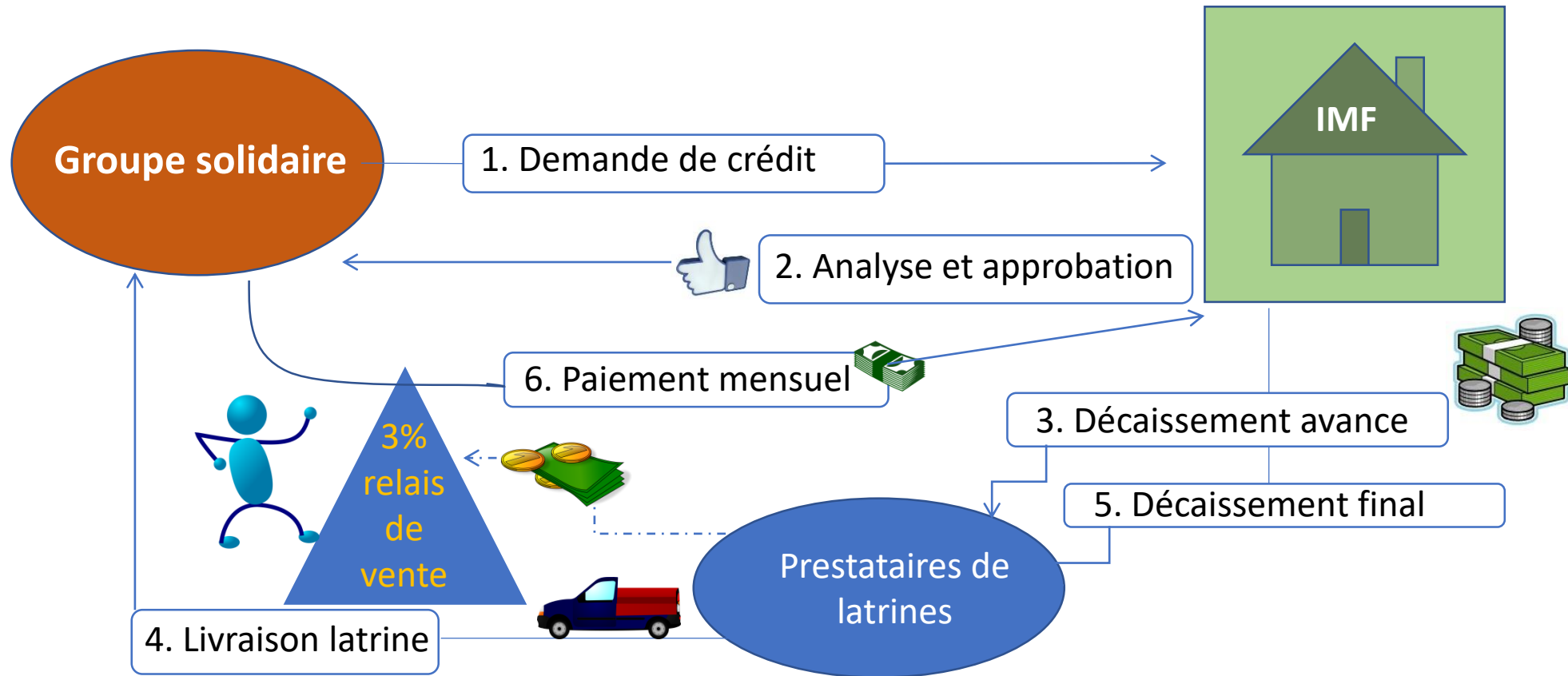
Financement de cinq entrepreneurs

Montant total de 5,107,500 XOF (\$8,657 USD)

857 latrines financées en un an

Montant total de 53,830,190 XOF (\$90,470 USD);

Modèle décaissement





Les Modèles Affaires

- Varie selon marché
- Doit être et rester engagé
- Capacités et moyens à renforcer
- Fonds pour investir dans l'affaire
- Associer les métiers pour une prise en charge optimale



Les Produits

- Itération continue
- Diversification de gamme
- Co-développement
- Suivi de la construction
- Avance couvrant matériaux + main d'oeuvre



Le Marketing

- Contextualiser
- Appropriation par les entrepreneurs
- Coût important



La Commercialisation

- Volume
- Financement adapté
- Motivation et formation
- Stratégie de vente

Apprentissages



Merci de votre attention