



USAID
DU PEUPLE AMERICAIN



RÉUNION DE PARTAGE DES ACQUIS USAID SSD

*PRESTATION DE SERVICES D'ASSAINISSEMENT (SSD) : OUVRIR LES MARCHÉS
AUX PAUVRES*

Africa Center of Excellence (ACE), Accra, 14 septembre 2016



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE



WSUP
Water & Sanitation
for the Urban Poor

Ce document a été préparé à la demande de l'Agence des États-Unis pour le développement international (USAID). Il a été élaboré de manière indépendante dans le cadre d'un partenariat entre le Service international de l'agriculture du Département de l'Agriculture des États-Unis (USDA/FAS), l'Université de Rhodes Island (URI), l'Université d'État de Delaware (DSU) et l'Université des sciences et technologies Kwame Nkrumah (KNUST).

TABLE DES MATIÈRES

TABLE DES MATIÈRES	1
ABBREVIATIONS	2
RÉSUMÉ EXÉCUTIF	3
1. CONTEXTE	4
2. ACTIVITÉS	5
2.1. SÉANCE D'OUVERTURE	5
2.2. PRÉSENTATIONS	5
2.2.1. <i>Présentation du programme SSD</i>	5
2.2.2. <i>L'agenda de développement de produits, succès et échecs - Bénin</i>	5
2.2.3. <i>Identifier et promouvoir des modèles d'entreprise efficaces pour l'assainissement, le cas d'Abidjan - Côte d'Ivoire (CDI)</i>	5
2.2.4. <i>Renforcer la synergie entre acteurs publics et privés de l'assainissement, l'approche de WSUP - Ghana</i>	6
2.3. PARTAGE DE CONNAISSANCES ET D'EXPÉRIENCES – DISCUSSIONS EN TABLES RONDES.....	6
2.3.1 <i>Groupe 1</i>	6
2.3.2 <i>Groupe 2</i>	7
2.3.3 <i>Groupe 3</i>	8
2.4. ALLOCATION DE CLÔTURE ET PERSPECTIVES	9
2.4.1. <i>Allocution de clôture</i>	9
2.4.2 <i>Perspectives</i>	9
3. ANNEXE	10
3.1. FEEDBACK DES PARTICIPANTS	10
3.2. PROGRAMME	11
3.3. PRESENTATIONS (DETAILLÉES)	12
3.3.1 <i>Présentation du programme SSD</i>	12
3.3.2. <i>L'agenda de développement de produits, succès et échecs – Bénin</i>	13
3.3.3. <i>Identifier et promouvoir des modèles d'entreprise efficaces, le cas d'Abidjan - Côte d'Ivoire (CDI)</i>	14
3.3.4. <i>Renforcer la synergie entre acteurs publics et privés de l'assainissement, l'approche de WSUP - Ghana</i>	15
3.4. LISTE DES PARTICIPANTS.....	16

ABBREVIATIONS

ABMS	Association béninoise pour le marketing social
ACE	Africa Center of Excellence
ASSESS	Services d'appui et évaluations analytiques pour des systèmes durables
BMC	Business Model Canvass
CEDEAO	Communauté économique des États de l'Afrique de l'ouest
CSIR	Centre de recherche scientifique et industrielle
DNSP	Direction nationale de la santé publique
GBV	Gestion des boues de vidange
IMF	Institutions de microfinance
KMA	Kumasi Metropolitan Authority
MMDA	Assemblées métropolitaines, municipales et locales
OCV	Opérateur de camions de vidange
OMD	Objectif du Millénaire pour le développement
ONAD	Office national de l'assainissement et du drainage (Côte d'Ivoire)
ONG	Organisation non gouvernementale
PME	Petites et moyennes entreprises
PSI	Population Services International
REGO	Bureau régional pour la croissance économique
S&E	Suivi et évaluation
SSD	Prestation de services d'assainissement
USAID	Agence des États-Unis pour le développement international
WSUP	Water & Sanitation for the Urban Poor

RÉSUMÉ EXÉCUTIF

Le Programme SSD (Prestation de services d'assainissement) est un projet d'assainissement urbain de l'USAID/Afrique de l'Ouest (AO) mis en œuvre au Bénin, en Côte d'Ivoire et au Ghana par Population Services International (PSI) en collaboration avec PATH et WSUP. Il vise à améliorer les résultats de l'assainissement à travers la mise au point et l'expérimentation de modèles d'entreprise évolutifs, susceptibles de favoriser la transformation structurelle du secteur de l'assainissement dans la région. Le programme SSD entend adopter un cadre efficace de conception de produits, qui utilise le cycle de remontée d'informations Créer-Mesurer-Apprendre et l'outil BMC (Business Model Canvass) pour rechercher des modèles d'entreprise pour l'assainissement susceptibles de mieux rapprocher les clients démunis des entrepreneurs. Dans les trois pays, il collabore activement avec les acteurs du secteur pour apporter aux gouvernements une assistance technique en matière de marketing social pour la promotion de l'assainissement amélioré et d'une Gestion des boues de vidange (GBV) alliant initiatives publiques et privées.

Conformément à son engagement à adopter une approche systématique de facilitation d'un apprentissage collaboratif qui enrichit la base de connaissances dans le but d'améliorer les stratégies, les politiques et programmes, l'USAID/AO a organisé une demi-journée de partage des leçons apprises du programme SSD avec les acteurs sectoriels de la région. Au total, 53 participants ont pris part à cet événement qui a réuni représentants de l'USAID/AO, les Partenaires d'Exécution (PE), partenaires du programme SSD, acteurs publics et privés de l'assainissement, responsables sectoriels de projets financés par d'autres bailleurs, universitaires, institutions de microfinance et organisations non gouvernementales des trois pays.

Les leçons apprises du programme SSD partagées à l'occasion de cette rencontre mettent en évidence la nécessité de multiplier les évaluations qualitatives et quantitatives en matière de recherche de technologies d'assainissement adaptées aux besoins des ménages. De même, il est essentiel de recueillir les impressions des clients puisque la demande globale en produits et services sanitaires dépend de leur préférence et/ou satisfaction. L'absence de soutien au secteur privé continue de limiter les bienfaits des interventions visant le développement de l'assainissement dans la sous-région. Une collaboration efficace entre acteurs est indispensable pour apporter des solutions durables aux défis de l'assainissement.

Les résultats de l'évènement d'apprentissage incluent la prise de conscience, par les parties prenantes, de la nécessité de renforcer l'implication du secteur privé et du gouvernement dans les efforts de développement durable de l'assainissement dans la région. L'évènement a permis de retenir les principaux enseignements et suggestions suivants :

1. Les activités de communication pour le changement de comportement (CCC) doivent mettre en évidence le lien entre assainissement et santé publique.
2. Pour améliorer les services d'assainissement, les municipalités doivent prévoir un budget destiné à soutenir les ménages à faible revenu.
3. Les latrines doivent être construites avec de matériaux locaux pour les rendre accessibles et abordables.
4. L'amélioration des entreprises d'assainissement requiert une approche holistique qui intègre tous les aspects de la chaîne de valeur de l'assainissement – confinement des excréments, extraction, transport, traitement et réutilisation.
5. Les Gouvernements doivent adopter, mais surtout appliquer, des règlements d'assainissement, notamment ceux qui obligent les ménages à se doter de latrines.
6. Pour améliorer le marketing de l'assainissement, il convient d'intensifier la collaboration avec les institutions de microfinance afin de favoriser la mise en place de mécanismes de crédit d'assainissement au profit des citoyens à faible revenu.
7. Il convient de sensibiliser le secteur privé et de l'aider à investir dans le secteur de l'assainissement, en particulier dans le recyclage des déchets fécaux.
8. L'assainissement incombe à l'État, ainsi un financement public doit être envisagé.

1. CONTEXTE

L'accès à l'assainissement amélioré demeure un défi majeur pour l'Afrique subsaharienne, et l'incidence des maladies d'origine fécale est devenue une plaie chronique dans la région. La majorité de la population à faible revenu et dépourvue de latrines, pratique parfois la défécation à l'air libre et, de ce fait, s'expose davantage à ses effets nocifs pour la santé. En plus des conséquences sanitaires, le fardeau économique d'un assainissement inadapté pèse plus fortement sur les pauvres. Le Bénin, la Côte d'Ivoire et le Ghana possèdent des taux d'accès à l'assainissement amélioré des plus faibles au monde, avec respectivement 20, 22 et 15 %. Cette situation est aggravée par le manque de services de gestion efficace et de réutilisation des boues de vidange. Lorsqu'il en existe, les services de traitement et d'élimination hygiéniques des matières fécales sont parfois hors de portée des ménages à faible revenu. De plus, la région manque d'informations et de données sur les services d'assainissement urbains et périurbains, mais aussi sur les approches à caractère commercial, et cette situation entrave la coordination et l'amélioration efficaces de la prestation de services d'assainissement.

Face à ce défi, l'USAID/Afrique de l'Ouest a initié le programme Prestation de services d'assainissement (SSD) dans trois pays ouest-africains : Bénin, Côte d'Ivoire et Ghana. PSI l'exécute en collaboration avec PATH et WSUP. Le programme cherche à inciter le secteur privé à étendre l'accès à l'assainissement amélioré et à la gestion des boues de vidange en vue d'aider l'Afrique de l'Ouest à atteindre ses cibles OMD pour l'assainissement.

Le programme SSD cible certaines villes du Ghana, du Bénin et de Côte d'Ivoire et intervient dans des centres urbains comme Accra, Ga West, Kumasi, Cotonou et Abidjan, entre autres. Il compte réaliser les résultats clés suivants au bout de cinq ans de mise en œuvre : 1) 1 million d'habitants des zones cibles ont accès à l'assainissement amélioré, 2) 1 million d'habitants des zones cibles ont accès aux services d'élimination et/ou de réutilisation hygiéniques des déchets fécaux, 3) 25 % des personnes ayant accès aux services d'assainissement amélioré et de gestion des boues de vidange font partie du quartile le plus pauvre, et, 4) Au moins 6 modèles d'entreprise de prestation de services d'assainissement sont partagés à l'échelle régionale.

Pour atteindre ces résultats, le programme SSD adopte un cadre efficace de conception de produits, qui utilise le cycle de remontée d'informations Créer-Mesurer-Apprendre de la méthodologie *Lean Start-Up*. De même, il s'appuie sur l'outil BMC pour élaborer des modèles d'entreprise pour l'assainissement qui rapprochent davantage les clients démunis des entrepreneurs. En outre, il collabore activement avec les municipalités au Ghana (GWMA et KMA), en Côte d'Ivoire (ONAD) et au Bénin (municipalités, tous les ministères intervenant dans l'assainissement) pour apporter aux gouvernements une assistance technique en matière de marketing social pour la promotion de l'assainissement amélioré et d'une GBV alliant initiatives publiques et privées.

Le programme SSD s'attache à améliorer les résultats de l'assainissement à travers la mise au point et l'expérimentation de modèles d'entreprise évolutifs, susceptibles de favoriser la transformation structurelle du secteur de l'assainissement dans la région. Cela passe par le renforcement des capacités des entreprises privées et du secteur public et la consolidation de leurs liens pour réaliser des interventions capables de donner naissance à un marché de l'assainissement viable en Afrique de l'Ouest.

L'évènement d'apprentissage a été organisé pour offrir aux partenaires et parties prenantes du programme SSD une plateforme leur permettant de partager les leçons apprises, de discuter des enjeux clés et d'informer les actions futures destinées à améliorer l'assainissement urbain dans la sous-région. Pour ce faire, il s'est fixé des objectifs spécifiques : 1) Partager les leçons apprises clés du programme SSD avec les parties prenantes ; 2) Générer des acquis clés et des propositions concrètes pour promouvoir les interventions de développement dans le secteur de l'assainissement.

L'évènement confirme l'engagement de l'USAID/AO à adopter une approche systématique et mûrement réfléchi de la facilitation d'un apprentissage collaboratif qui enrichit la base de connaissances en vue d'améliorer les stratégies, politiques et programmes. Il a réuni 53 participants, dont des partenaires du programme SSD du Bénin, de la Côte d'Ivoire et du Ghana, des acteurs de l'assainissement des secteurs public et privé et de projets financés par d'autres bailleurs, des universitaires, des institutions de microfinance et des organisations non gouvernementales.

2. ACTIVITÉS

2.1. SÉANCE D'OUVERTURE

L'évènement d'apprentissage a débuté par un discours de bienvenue prononcé par Margaret McMorrow du Bureau régional pour la croissance économique (REGO) de l'USAID/AO. Elle a brièvement présenté l'action du REGO dans la région et décrit le programme SSD comme l'une des initiatives phares de la Mission pour appuyer davantage le développement régional. Elle a rappelé les objectifs de l'évènement et souligné l'importance pour les participants de partager les expériences acquises au cours des dernières années dans leurs pays respectifs, mais aussi de s'approprier des autres bonnes pratiques en matière de marketing de produits d'assainissement et de dynamique de prestation de services.

2.2. PRÉSENTATIONS

2.2.1. Présentation du programme SSD

Le chef de l'équipe, SSD du Bénin a présenté le programme, notamment sa finalité et ses objectifs, son approche de mise en œuvre et les interactions avec les différents gouvernements.

Les détails, ainsi que ceux des autres présentations, sont fournis à l'Annexe 4.3 du présent rapport.

2.2.2. L'agenda de développement de produits, succès et échecs - Bénin

Cette présentation, faite par le Conseiller technique du programme SSD au Bénin, a porté sur les principaux points suivants :

- S'appuyant sur la stratégie Créer-Mesurer-Apprendre, SSD-Bénin a développé et lancé des produits d'assainissement, tels que les modèles *Earth Auger* et *Sa To Pan*.
- L'évaluation préliminaire de ces produits indique que les usagers préfèrent de loin les latrines sur socle, comparables aux chaises de toilettes à chasse d'eau et sans odeurs nauséabondes. De plus, la préférence porte sur les latrines pouvant répondre aux besoins de ménages plus large (par exemple, six membres) pendant au moins 6 mois à celles qui se remplissent relativement vite et nécessitent des vidanges fréquentes.
- Les modèles d'entreprise censés accompagner la commercialisation des modèles *Earth Auger* et *SaTo Pan* n'ont pas encore été testés et mis à l'échelle.

2.2.3. Identifier et promouvoir des modèles d'entreprise efficaces pour l'assainissement, le cas d'Abidjan - Côte d'Ivoire (CDI)

Cette présentation a été faite par le Conseiller technique de SSD-Côte d'Ivoire. Essentiellement, elle a porté sur les points saillants suivants :

- SSD-CDI a conçu un modèle commercial canevas dénommé Assainissement tout-en-1 dans le cadre d'un partenariat avec les IMF, l'ONAD, CORAXEL, les fabricants, les quincaillers et les artisans/fournisseurs de latrines. Ce modèle commercial est en phase d'application par SSD-CDI.
- Une amélioration notable de l'assainissement urbain est attendue grâce à la vente et à l'installation de réservoirs septiques, de latrines et de superstructures pour les propriétaires immobiliers avec option d'appui financier à travers la microfinance.
- Les principales leçons apprises à partir du développement du modèle insistent sur des éléments essentiels que sont la co-création, les évaluations qualitatives et quantitatives et l'appui du secteur privé pour promouvoir les modèles d'entreprise pour l'assainissement.

2.2.4. Renforcer la synergie entre acteurs publics et privés de l'assainissement, l'approche de WSUP - Ghana

Cette présentation a été faite par le Coordonnateur de Projet- SSD-Ghana. Essentiellement, elle a porté sur les points saillants suivants :

- WSUP a travaillé sur quatre modèles de synergies dans ses zones d'intervention, à savoir la municipalité de Ga West à Accra (GWMA) et l'Assemblée métropolitaine de Kumasi.
- Les stratégies pour renforcer les synergies incluent les accords de partenariat, le renforcement de capacités, le plaidoyer, les campagnes publiques et les dialogues multisectoriels.
- Les principaux obstacles notés au cours du déploiement des modèles incluent la collaboration insuffisante avec les ministères sectoriels et le manque de visibilité au niveau national. Leur résolution appelle plusieurs actions, dont l'élargissement et la diversification de la collaboration avec les acteurs concernés.

2.3. PARTAGE DE CONNAISSANCES ET D'EXPÉRIENCES – Discussions en tables rondes

Pour favoriser des débats approfondis sur les présentations et faciliter les processus de partage et d'apprentissage, les participants ont été répartis en trois groupes, avec modérateurs et secrétaires. Chaque groupe devait débattre d'un des trois thèmes présentés avant de partager ses conclusions en plénière. Aidés par l'animateur, les modérateurs étaient chargés de formuler des questions pour orienter les discussions de leur groupe. Cette section fait la synthèse des principaux thèmes abordés et présente les conclusions et recommandations.

2.3.1 Groupe 1

Thème : L'agenda de développement de produits, succès et échecs – Bénin

Questions :

- a) Quelle appréciation faites-vous de la présentation sur le développement de produits ?
- b) Que proposez-vous pour l'amélioration des produits d'assainissement ?
- c) Quelles bonnes pratiques peut-on tirer de cette présentation ?

Coûts d'installation de l'Earth Auger : L'installation de l'Earth Auger coûte 154 000 FCFA (208 dollars). Une subvention est nécessaire pour rendre cette initiative accessible et viable, en particulier pour les ménages à faible revenu. Comme recommandation, la subvention peut se faire sous forme d'exonération fiscale pour les entrepreneurs. En outre, les municipalités doivent accompagner les entrepreneurs en leur affectant des sites à coût réduit, voire gratuits, pour leurs opérations.

Autres options de latrines : Sur la possibilité de proposer d'autres solutions relativement moins chères, il a été retenu que l'aquifère étant élevé au Bénin, les autres options de latrines pourraient facilement polluer la nappe phréatique. En conséquence, l'Earth Auger reste l'option la mieux indiquée en termes de sécurité environnementale malgré sa cherté relative.

Accessibilité économique : Sur la question de l'accessibilité économique, le parallèle entre les coûts et avantages de disposer de latrines à domicile et l'utilisation de toilettes publiques a été identifié comme stratégie clé pour les campagnes de sensibilisation. En outre, les activités de sensibilisation et de changement de comportements doivent mettre l'accent sur le lien entre assainissement et santé publique en mettant en évidence les conséquences des mauvaises pratiques d'assainissement sur la santé des ménages. Une autre stratégie de renforcement de l'accessibilité économique inclut l'étude de la possibilité de fabriquer les latrines ou certaines de leurs composants à l'aide de matériaux locaux afin d'en réduire le coût. Il convient aussi d'identifier d'autres options de latrines à la fois bon marché et respectueuses de l'environnement.

Bonnes pratiques pour aider à réduire le coût d'acquisition de latrines domestiques :

1. Pour améliorer les services d'assainissement, les municipalités doivent prévoir un budget destiné à soutenir les ménages à faible revenu.
2. Construire des latrines en matériaux locaux pour en réduire le coût d'acquisition, car l'importation des matériaux de construction constitue un facteur de coût important.
3. Dialoguer avec les ministères/agences gouvernementales pour réduire les taxes sur les matériaux de construction de latrines. A cet effet, l'argumentaire peut s'appuyer sur les données relatives à l'abandon de la défécation à l'air libre et à son effet sur la situation sanitaire et économique des communautés concernées.
4. Créer des unités de fabrication de composants de latrines et former les artisans.
5. Sensibiliser les IMF et dialoguer avec elles pour les amener à adhérer au projet et à proposer un crédit à faible taux d'intérêt pour ménages à faible revenu.
6. Adopter des règlements d'assainissement faisant obligation à tous les ménages de se doter de latrines.

2.3.2 Groupe 2

Thème : L'assainissement comme activité économique – Identifier et promouvoir des modèles d'entreprise efficaces pour l'assainissement : perspectives

Questions :

- a) Comment promouvoir l'assainissement comme activité commerciale ?
- b) Quel doit être le rôle de l'État dans la promotion de ce modèle d'entreprise ?
- c) Quels sont les obstacles potentiels à l'assainissement comme activité commerciale ?
- d) Quelles sont les perspectives ?

Créer un environnement favorable : Le succès de l'entrepreneuriat pour l'assainissement passe par la création d'un environnement propice. Cela exige un apport collectif (ressources) et l'engagement du secteur privé et du gouvernement.

Participation du secteur privé : La participation du secteur privé est indispensable pour la croissance et la viabilité des entreprises d'assainissement. Dorénavant, il faudra tenir compte des besoins du secteur privé pour promouvoir ses intérêts et encourager sa participation à l'entrepreneuriat sanitaire. A cette fin, les propositions suivantes ont été formulées :

1. Renforcement des capacités du secteur privé afin de mieux l'outiller en gestion d'entreprises ;
2. Le renforcement de capacités ne doit pas se limiter aux compétences managériales. Il convient de mettre à niveau les capacités techniques du secteur privé ;
3. Des marchés doivent être créés pour les entrepreneurs et pour réduire les risques, ce qui devrait en retour créer une demande en latrines ;
4. Les entrepreneurs doivent bénéficier d'un appui financier et de mesures incitatives.

Chaîne de valeur de l'assainissement : Le renforcement des entreprises sanitaires requiert une approche holistique qui intègre tous les aspects de la chaîne de valeur – confinement des excréments, extraction, transport, traitement et réutilisation. Chaque maillon de la chaîne de valeur présente d'excellentes perspectives et pourrait inspirer l'élaboration de modèles économiques.

Rôle du gouvernement dans la promotion des modèles économiques : Les taxes imposées aux prestataires de services d'assainissement sont généralement élevées, notamment le coût de fret des camions de vidange aux ports, le prix des pièces détachées, etc... De plus, les technologies de construction de latrines sont très coûteuses, rendant difficile l'acquisition de toilettes par les ménages. Face à cette situation, le groupe a formulé les propositions suivantes :

1. Le gouvernement doit adopter et faire appliquer des règlements faisant obligation à tous les ménages de se doter de toilettes. Il en résultera une demande et, en fin de compte, un marché pour l'entrepreneur.
2. Des sanctions doivent être appliquées aux contrevenants.
3. Le gouvernement devrait envisager de revoir les taxes sur les équipements sanitaires.

4. Un mécanisme de financement sous forme de fonds renouvelable pourrait être institué au niveau municipal en vue d'aider les ménages à faible revenu à acquérir des latrines. Des mécanismes doivent être mis en place pour veiller au remboursement des crédits sur une période spécifique, mais sans intérêt.
5. Les ménages mitoyens (trois au maximum) peuvent mettre en commun leurs ressources pour financer la construction de latrines communes. Même si cette solution n'est pas recommandée pour l'assainissement amélioré, elle est accessible en raison du partage du coût et constitue, pour les usagers, une meilleure option que la défécation à l'air libre.

Obstacles potentiels à l'entrepreneuriat d'assainissement : Les participants ont identifié les obstacles potentiels suivants ; 1) faible demande du marché en services d'assainissement ; 2) absence d'appui financier aux entrepreneurs ; et 3) non-application des règlements d'assainissement. En particulier, ils ont souligné que la faible demande en installations sanitaires dans les communautés à faible revenu, couplée aux dépenses d'investissement élevées, n'encourage pas les privés à investir.

Perspectives : Les entrepreneurs doivent savoir innover, multiplier les recherches et trouver les moyens réutiliser les boues de vidange traitées. Il convient de les sensibiliser et de les inciter à explorer et investir dans d'autres initiatives comme les bio-digesteurs, les composteurs et la production de briquettes (combustible industriel) afin d'optimiser le retour sur investissement.

Deuxièmement, il convient de promouvoir la collaboration entre État, secteur privé et équipes SSD pour renforcer le modèle commercial. Les IMF doivent être formées pour mieux cerner le secteur de l'assainissement et adhérer pleinement au concept d'entrepreneuriat d'assainissement et se saisir des opportunités existantes. Leurs filiales doivent aider les entrepreneurs d'assainissement en réduisant les taux d'intérêt.

Troisièmement, il convient d'envisager un modèle qui permette à l'entrepreneur de construire des latrines pour un ménage et de faire payer le propriétaire immobilier par tranches mensuelles. Les IMF doivent envisager d'aider les entrepreneurs à mettre en œuvre un tel mécanisme.

Enfin, le gouvernement doit instituer un programme de financement initial de l'assainissement pour aider les IMF à accompagner les entrepreneurs. Il doit créer un environnement pour la communication pour le changement de comportements. Il peut encourager le secteur privé à s'engager dans le traitement des boues de vidange, à l'image de SAFISANA au Ghana.

2.3.3 Groupe 3

Thème : Renforcer la synergie entre acteurs publics et privés de l'assainissement : perspectives

Questions :

- a) Comment jugez-vous l'expérience de la collaboration avec le Département de l'hygiène environnementale et de l'assainissement (EHSD) au Ghana ?
- b) Comment rendre les latrines domestiques accessibles au citoyen à faible revenu ?
- c) Quelles sont les perspectives ?

Collaboration avec l'EHSD : De manière générale, les agents de l'EHSD ont fait preuve d'un esprit de collaboration pour la mise en œuvre du programme SSD au Ghana, en partie à cause de leur obligation officielle de faire appliquer les règlements. Toutefois, l'EHSD rencontre des difficultés dans son travail auprès des communautés à cause du manque de personnel.

Options de financement de latrines domestiques : Le groupe a conclu qu'en dépit de leur intérêt pour construire/disposer de latrines, les membres de la communauté manquent de capacité financière. Les latrines coûtent cher, avec un prix allant de 1000 à 2000 dollars. Le taux d'intérêt appliqué sur les prêts par les institutions financières avoisine les 36 %. Pour ramener le coût des latrines domestiques à un niveau accessible, les participants ont proposé ce qui suit :

1. Il convient d'inviter davantage d'IMF et/ou d'IF et de nouer un partenariat avec elles pour instituer des crédits d'assainissement au profit des citoyens à revenu faible. Cela contribuera à diversifier les options de financements, favoriser la concurrence et faire baisser les taux d'intérêt.

2. Les municipalités doivent aider à renforcer les capacités des artisans en construction de latrines et les recruter comme contractuels pour construire à prix abordable. Elles peuvent aussi les mettre en rapport avec les ménages afin de les aider à créer un marché.
3. Les municipalités doivent soutenir la vidange, le traitement et le recyclage des boues de vidange. La boue traitée/stabilisée/compostée peut être commercialisée pour générer des revenus. Ceux-ci peuvent être réinjectés dans la chaîne de valeur pour couvrir certains coûts et faire baisser le prix des latrines.
4. Le secteur privé doit être sensibilisé et accompagné pour investir dans le recyclage des déchets fécaux et la valorisation des déchets traités et, ce faisant, adopter l'assainissement comme activité économique. Cela aidera à impulser la mise à l'échelle de l'assainissement et, éventuellement, à réduire le coût des latrines.

Perspectives : Les participants ont formulé les propositions suivantes :

1. En collaboration avec l'EHSB, renforcement des capacités des municipalités, les agents d'entreprise doivent se former et promouvoir les nouvelles technologies de recyclage de déchets.
2. Communication pour le changement de comportements – l'assainissement est généralement perçu comme une activité qui ne génère pas de revenus financiers directs, d'où, la réticence à investir dans le secteur. Il convient de promouvoir une éducation et une sensibilisation efficaces du public sur l'importance des latrines domestiques. L'éducation à la réutilisation des déchets doit être incorporée en vue de stimuler l'intérêt des usagers.
3. Des modèles de latrines moins coûteux sont nécessaires.
4. L'assainissement incombe à l'État, qui doit envisager un financement public.
5. Les parties prenantes intéressées doivent être impliquées.
6. Il faut nouer des partenariats avec les districts et les municipalités pour améliorer les options financières.

2.4. ALLOCUTION DE CLÔTURE ET PERSPECTIVES

2.4.1. Allocution de clôture

L'allocution de clôture de l'événement a été prononcée par Alexandre Deprez, Directeur de la Mission de l'USAID/Afrique de l'Ouest. Il a souligné l'importance de l'événement d'apprentissage et insisté sur l'engagement de l'USAID/Afrique de l'Ouest à partager les connaissances, les expériences de leadership et les approches de modélisation en vue d'informer les politiques, d'améliorer les programmes et de promouvoir le développement de la région.

Il a convié les participants à se considérer comme des pionniers dont le travail et les idées constructives peuvent être reprises et appliquées à l'échelle de l'espace CEDEAO. Avec l'urbanisation rapide de l'Afrique de l'Ouest, ces modèles productifs d'assainissement urbain profiteront à la fois aux générations présentes et futures.

Le Directeur de mission a exprimé sa satisfaction par rapport aux acquis et recommandations qui ont émané des discussions thématiques et réaffirmé leur capacité à répondre aux défis du secteur de l'assainissement. Il a insisté sur le caractère fondamental de l'application des règlements en vigueur pour la viabilité des modèles d'assainissement. Pour conclure, le Directeur de la Mission a exprimé aux participants toute sa satisfaction par rapport à leur participation active.

3.4.2 Perspectives

Le Chief of Party du programme SSD a indiqué que les expériences et leçons partagées au cours de l'événement d'apprentissage mettent clairement en évidence les multiples possibilités d'implication du secteur privé dans l'assainissement et le rôle que doivent jouer les États. L'assainissement est un secteur complexe, aux acteurs et rôles divers et variés. Avec la kyrielle de problèmes d'assainissement, les secteurs public et privé doivent continuer à travailler la main dans la main pour trouver des solutions opérantes et durables. Il a exprimé à l'ensemble des participants toute sa satisfaction pour leur participation active et leur contribution remarquable.

3. ANNEXE

3.1. Feedback des participants

Les participants ont rempli des formulaires d'évaluation pour donner leurs appréciations à l'issue de l'événement. Une telle stratégie permet de rassembler des informations factuelles qui contribueront à améliorer la planification et la mise en œuvre des prochains événements d'apprentissage et à en optimiser l'impact.

L'analyse des appréciations révèle que, globalement, les participants ont su mesurer l'importance de l'événement, notamment pour la création d'une plateforme permettant aux parties prenantes de discuter de questions thématiques et d'identifier ensemble des solutions efficaces et durables pour relever certains défis récurrents du secteur de l'assainissement. « *C'est une très bonne initiative de réunir divers acteurs de différents pays pour un partage d'expériences en prestation de services d'assainissement.* »

Par ailleurs, 66% des participants estiment que leurs attentes ont été fortement ou très fortement satisfaites, alors que 80% jugent l'événement hautement ou très hautement pertinent pour leur institution. De même, 89% pensent que l'événement a été hautement ou très hautement utile. Le tableau ci-dessous présente la répartition des réactions.

Question	Nombres de réponses	Très faible	Faible	Moyen	Élevé	Très élevé
Niveau de satisfaction de vos attentes par rapport à cet événement	36	-	4%	34%	57%	9%
Pertinence de cet événement par rapport à l'objectif de votre institution ou organisation	36	3%	-	17%	36%	44%
Niveau d'acquisition d'informations nouvelles pour vous	36	-	9%	37%	31%	23%
Degré d'insistance avec lequel vous recommanderez cet événement à vos collègues et aux membres de votre réseau	36	3%	-	9%	44%	44%
Utilité globale de cet événement de diffusion et d'apprentissage	36	3%	-	8%	50%	39%

Entre autres choses qu'ils ont appréciées, les participants ont cité l'échange de connaissances entre les trois pays, mais aussi les travaux de groupe qui, à leur avis, « *...ont été très interactifs* », « *...ont permis de comprendre les concepts de l'assainissement* » et ont été pour eux une « *excellente occasion de partage et d'échange de connaissances* ». Certains participants ont également loué l'interprétation simultanée fournie pendant l'événement : « *Tout le monde a pu comprendre les présentations (en anglais et en français)* ».

Toutefois, la majeure partie des participants juge insuffisant le temps alloué aux discussions. Certains ont formulé les observations suivantes : « *Le temps pour les discussions et les échanges était trop court* ». « *Temps insuffisant pour des discussions approfondies* ».

Concernant les recommandations pour améliorer l'événement, des participants ont proposé qu'il « *soit programmé sur une journée entière* » à l'avenir et de « *prévoir plus de temps pour les discussions et le partage* ». Par ailleurs, deux participants ont recommandé d'inviter d'autres acteurs du secteur à faire des présentations lors des événements futurs afin d'enrichir davantage les acquis. Un participant a notamment appelé à « *[Permettre] à d'autres projets de présenter et de partager leurs leçons afin de multiplier les thèmes de discussions* ».

3.2. Programme

RÉUNION DE PARTAGE DES ACQUIS USAID SSD

*PRESTATION DE SERVICES D'ASSAINISSEMENT (SSD) : OUVRIR LES MARCHÉS
AUX PAUVRES*

Africa Center of Excellence (ACE), Accra, 14 septembre 2016



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE



WSUP
Water & Sanitation
for the Urban Poor

Heure	Activité	Responsable
Partie I : Présentations équipes pays SSD		
0830 - 0900	Arrivée / Inscription	Tous
	Thé	
0900 - 0910	Allocution de bienvenue	Margaret Mcmorrow, REGO, USAID/Afrique de l'Ouest
0910 - 0915	Présentation du programme SSD	M. Jules Hountondji, Chef d'équipe, SSD-Bénin
0915 - 0930	L'agenda de développement de produits, succès et échecs – Bénin	M. Bernard Elegbe, Conseiller technique, SSD-Bénin
0930 - 0945	Identifier et promouvoir des modèles commerciaux d'assainissement efficaces, le cas d'Abidjan – Côte d'Ivoire	M. Olivier Gnankpa, Conseiller technique, SSD-Côte d'Ivoire
0945 - 1000	Renforcer la synergie entre acteurs publics et privés de l'assainissement, notre approche – Ghana	M. Lawrence Ofori-Addo, Chef de projet, WSUP/SSD-Ghana
1000 - 1015	Pause café Côte d'Ivoire	
Partie II : Tables rondes		
1015-1200	Groupe 1 : Concevoir les bons produits sanitaires, bonnes pratiques	Modérateur : Mme OUSSOU Comlanvi Françoise, Directrice nationale, ministère de la Santé, Bénin
	Groupe 2 : L'assainissement comme activité économique – Identifier et promouvoir des modèles commerciaux d'assainissement efficaces : perspectives	Modérateur : Dr Kwabena Biritwum Nyarko, KNUST
	Groupe 3 : Renforcer la synergie entre acteurs publics et privés de l'assainissement, notre approche : perspectives	Modérateur : M. Farouk Braimah, Directeur exécutif, People's Dialogue
1200 - 1245	Séance plénière : Présentations des groupes 1, 2 et 3	Modérateur : Dr Richard Buamah, ASSESS
1245 - 1255	Perspectives	M. Dana Ward, Chief Of Party du programme SSD (représentant pays, PSI)
1255 - 1300	Discours de clôture	M. Alex Deprez, Directeur de mission, USAID/Afrique de l'Ouest
1300 - 1400	Déjeuner	Tous

3.3. Présentations (détaillées)

3.3.1 Présentation du programme SSD

But et objectifs du programme : Le programme SSD est un projet d'assainissement urbain de l'USAID/Afrique de l'Ouest mis en œuvre au Bénin, en Côte d'Ivoire et au Ghana par PSI en collaboration avec PATH et WSUP. Il vise à « favoriser la création d'un marché florissant pour l'assainissement, doté d'une la capacité accrue de fournir, de façon durable, des produits et services aux clients à faible revenu ». Le programme SSD se fixe les **objectifs** suivants :

- Accroître l'usage de l'assainissement amélioré (1 million de personnes ciblées),
- Accroître l'usage de systèmes d'élimination et/ou de réutilisation hygiéniques des déchets fécaux (1 million de personnes ciblées),
- Vingt-cinq pour cent de la cible doit appartenir au quintile le plus pauvre,
- Partager les leçons apprises sur les approches commerciales avec les acteurs et les partenaires pour assurer la fourniture de services d'assainissement dans l'ensemble de la sous-région.

Approche de mise en œuvre : S'appuyant sur la stratégie Créer-Mesurer-Apprendre (Figure 1), les agences de mise en œuvre du programme SSD ont mené des études pour identifier les zones où le marché de l'assainissement est opérationnel ou non. Grâce à l'information sur les défis et difficultés des usagers, les produits sanitaires sont adaptés aux besoins et désirs des clients. Pour garantir l'entière satisfaction des usagers, les produits sont testés sous forme de prototypes (modèles réduits) en vue de recueillir les impressions des clients. Les produits sanctionnés par des avis favorables sont réalisés en grandeur réelle et mis à l'échelle. Les informations et données relatives à ces produits sont partagées avec les partenaires et apprises, bouclant ainsi le cycle de retour d'informations qui offre la possibilité d'apprendre et de reproduire les exemples probants dans d'autres contextes.

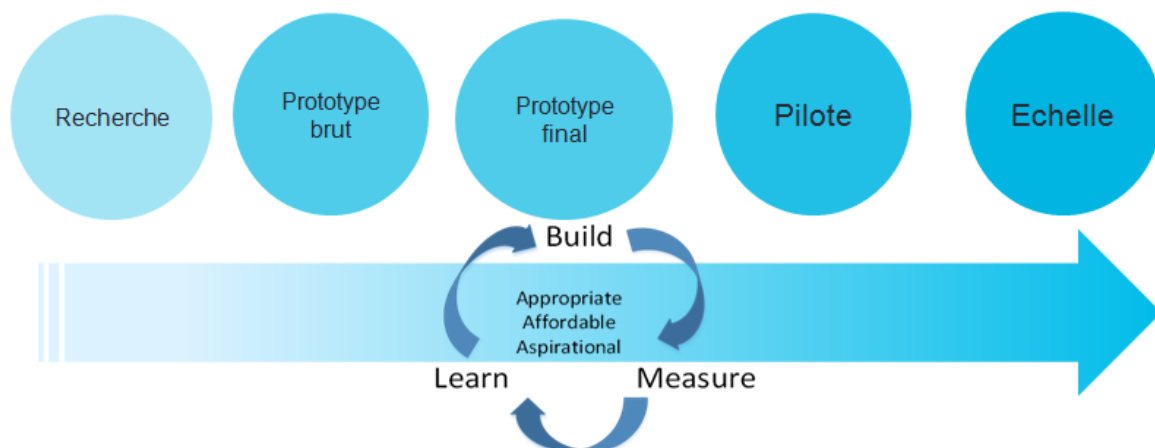


Figure 1 : Le modèle Créer, Mesurer et Apprendre

Collaboration avec les différents gouvernements : En Côte d'Ivoire, l'équipe SSD travaille directement avec l'Office national de l'assainissement et du drainage (ONAD) pour organiser et gérer les activités des opérateurs de camions de vidange (OCV) afin de leur permettre d'offrir des services d'assainissement de meilleure qualité. En outre, ils travaillent ensemble pour promouvoir les services d'assainissement, assurer l'installation et une meilleure gestion des stations de traitement des déchets.

Au **Bénin**, l'équipe SSD collabore avec les autorités publiques nationales et locales. Au niveau national, elle collabore principalement avec la Direction nationale de la santé publique (DNSP) et la Direction générale de l'assainissement (DGA). Cette double collaboration a débouché sur l'érection de l'assainissement urbain en priorité dans le Plan national d'assainissement, l'amélioration du partenariat public-privé, mais aussi sur l'adoption et l'application de lois sur l'assainissement. Au niveau local, l'équipe SSD a collaboré avec les autorités municipales de Cotonou, d'Abomey-Calavi et de Porto-Novo pour promouvoir la communication pour le changement de comportements, faire appliquer la réglementation sanitaire et promouvoir la prestation de services d'assainissement.

Au **Ghana**, le groupe WSUP est le principal agent d'exécution du programme SSD. WSUP collabore directement avec les municipalités pour générer des recettes pour le gouvernement et veiller à l'utilisation et l'entretien corrects des toilettes publiques, mais aussi pour aider à concevoir des modèles de mise en œuvre de l'assainissement au profit des communautés. Le groupe travaille actuellement avec les assemblées métropolitaines de Ga West et de Kumasi.

3.3.2. L'agenda de développement de produits, succès et échecs – Bénin

Contexte et objectifs : De manière générale, le Bénin se situe en dessous du niveau de la mer et dispose, par sa géologie, d'un aquifère élevé – une situation environnementale qui constitue un énorme défi pour creuser et construire le soubassement permettant d'installer des latrines. Cette situation est exacerbée par le manque de diversité des équipements sanitaires, le coût élevé des produits sanitaires préfabriqués et la faiblesse générale des revenus. Pour y remédier, améliorer l'accessibilité et offrir aux clients des choix et des options abordables répondant à leurs besoins, de nouveaux produits sanitaires, notamment l'*Earth Auger* et le *SaTo Pan*, ont été lancés.

Au Bénin, le programme SSD se fixe les cibles suivantes :

- Accroître l'accès des ménages à des latrines améliorées à bas prix. Cela se fera par le test et le suivi de prototypes installés dans certaines communautés ;
- Accroître le traitement et la réutilisation des boues de vidange – un centre de compostage identifié (actuellement, PAHOU et VALDERA) doit être utilisé pour tester la démonstration du compostage et instaurer des mesures destinées à améliorer l'efficacité et la capacité des prestataires de services de gestion de boues de vidange ;
- Tester les résultats et expériences et toute autre information pertinente obtenue à partir des modèles d'entreprise, qui seront vulgarisés, et les bonnes pratiques partagées et apprises.

Actuellement, l'équipe SSD-Bénin en est à la phase de test. Avant d'expérimenter les produits sur le terrain, elle exécute la phase préparatoire initiale qui inclut la prise de contact avec l'inventeur du produit sanitaire, la mobilisation de la DNSP et des artisans, la sélection des ménages et la préparation des outils de suivi (les guides d'utilisation et d'entretien, etc.), la formation des artisans et l'installation des latrines. L'étape finale concerne la signature d'un mémorandum avec le bailleur ou le locataire principal de la maison. Le test sur le terrain inclut des visites périodiques auprès des ménages sélectionnés afin de recueillir leurs impressions sur les produits.



Figure 2 : Sa To Pan



Figure 3 : Earth Auger

Résultats préliminaires : Les résultats du test préliminaire indiquent ce qui suit :

- Les usagers préfèrent de loin des latrines sur socle à celles à cuvette basse.
- Les usagers apprécient de loin les latrines qui n'émettent pas d'odeurs nauséabondes et n'attirent pas de mouches.
- Les usagers préfèrent des latrines à chasse d'eau ou les modèles comparables à une chaise à chasse d'eau, par exemple l'*Earth Auger*.

- Ils préfèrent des latrines pouvant desservir plusieurs usagers (par exemple, une maisonnée de six personnes) pendant au moins 6 mois à celles qui se remplissent relativement vite et nécessitent des vidanges fréquentes.

L'équipe du Bénin entend parachever l'évaluation et la validation finales avec le ministère de la Santé avant de partager le reste des conclusions détaillées. Les modèles d'entreprise destinés à accompagner la commercialisation de l'Earth Auger, des sous-produits et du SaTo Pan n'ont pas encore été testés et mis à l'échelle.

3.3.3. Identifier et promouvoir des modèles d'entreprise pour l'assainissement efficaces, le cas d'Abidjan - Côte d'Ivoire (CDI)

Contexte : SSD-Côte d'Ivoire collabore avec l'ONAD pour améliorer la gestion des boues de vidange. En janvier 2016, PSI a préparé une session de formation au profit des OCV en appui au projet d'enregistrement de ces opérateurs par l'ONAD.

Approche de mise en œuvre : L'équipe SSD-CDI a identifié un modèle commercial à travers l'analyse du potentiel d'un produit ou service mis sur le marché. Pour l'analyse, l'équipe emploie le concept BMC et l'itération utilisée suit le protocole ci-dessous :

- Test d'hypothèse
- Co-création avec les clients/partenaires potentiels
- Développement d'un P & L
- Prototypage du produit/service
- Collecte d'informations supplémentaires

Les gains de l'entrepreneur sont calculés sur la base d'une analyse efficace des stratégies, processus, produits et services de l'organisation. Pour sa part, le bienfait pour l'utilisateur est déterminé en tenant compte des besoins des clients et des parties prenantes (bailleurs, communautés, etc.). Les informations et les acquis sont partagés à l'aide de l'approche Apprendre – Mesurer – Créer. SSD-CDI a conçu un modèle commercial dénommé « Assainissement tout-en-1 » (Figure 4) en partenariat avec les IMF, l'ONAD, CORAXEL, les fabricants, les quincailliers et les artisans/fournisseurs de latrines. Ce modèle en est à sa phase pilote.

Partenaires principaux <ul style="list-style-type: none"> • IMF • ONAD • Fabricants • CORAXEL • Fournisseurs de latrines • Quincailleries 	Activités principales <ul style="list-style-type: none"> • Acquisition de clients • Design et fabrication de produits • Installation de produits • Formation • Liaison avec les IMF 	Proposition de valeur <p>Propriétaires :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Produits sanitaires de qualité standardisés • Accroître les revenus tirés du loyer • Accroître la demande et la qualité des locataires • Réduire les charges de vidange • Accès au crédit <p>IMF :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Accès à une clientèle et une part de marché importantes • Satisfaire l'obligation gouvernementale d'investissement social 	Relations clients <ul style="list-style-type: none"> • Assistance clients • Visites de suivi • Intermédiaire pour la GBV <p>Canaux</p> <ul style="list-style-type: none"> • Recommandations de clients Étape 1 Pionniers <ul style="list-style-type: none"> • Démonstrations Étape 2 Expansion du marché <ul style="list-style-type: none"> • Recommandations • Diverses promotions ATL/BTL 	Segments de clients <p>Propriétaires :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sans latrines pour les locataires • Avec fosses septiques inadaptées ou mal construites nécessitant de fréquentes vidanges <p>IMF</p>
Structure de prix <ul style="list-style-type: none"> • Prospection et promotion • Matériaux • Production • Transport du matériel • Installation et main d'oeuvre 	Sources de revenus <ul style="list-style-type: none"> Ventes produits <ul style="list-style-type: none"> • Fosse septique • Latrine Frais d'installation <ul style="list-style-type: none"> • Fosse septique • Latrine • Superstructure Frais recommandation IMF (?) <ul style="list-style-type: none"> • Forfait ou • % du prêt 			

Figure 4 : Le modèle Assainissement tout-en-1

Avec ce modèle, une amélioration notable de l'assainissement urbain est attendue grâce à la commercialisation et à l'installation de fosses septiques, de latrines et de superstructures pour les propriétaires immobiliers avec option d'appui financier par le système de microfinance.

Leçons apprises : Le modèle a permis de tirer les principales leçons suivantes :

- Co-création
- Évaluations qualitatives et quantitatives
- L'absence de soutien de la part du secteur privé est le principal défi noté

3.3.4. Renforcer la synergie entre acteurs publics et privés de l'assainissement, l'approche de WSUP - Ghana

Contexte : WSUP regroupe des spécialistes des secteurs privé et public, des ONG et des universitaires pour renforcer la capacité des prestataires de services à fournir des services WASH. WSUP a travaillé sur quatre modèles de synergies dans ses zones d'intervention, à savoir la municipalité de Ga West à Accra (GWMA) et l'assemblée métropolitaine de Kumasi.

Les modèles de synergies : La première des quatre synergies inclut la formation et la certification des agents commerciaux de latrines et la fourniture d'une tenue pour faciliter leur identification. Pour la deuxième synergie, WSUP, en collaboration avec les EHSD de GWMA et de KMA a formé, certifié et enregistré les artisans intervenant dans la construction de latrines. Grâce à ses interactions avec l'EHS, WSUP a instauré des mécanismes permettant de soutenir et de renforcer l'application des lois sanitaires par les propriétaires immobiliers et la poursuite des contrevenants. Pour les troisième et quatrième synergies, WSUP a travaillé avec les OCV de KMA et l'entrepreneur (M. J. O. Stanley Owusu) qui a été chargé de gérer les bassins de stabilisation des déchets de Kumasi.

Stratégies pour faciliter les synergies : Accords de partenariat, renforcement des capacités, plaidoyer, campagnes publiques, dialogues multisectoriels et visites de contact (inspections auprès des communautés et des chantiers) constituent les principales stratégies pour faciliter les modèles de synergies. La stratégie inclut également la collaboration avec les EHO pour approcher les leaders traditionnels, les propriétaires immobiliers, les organisations communautaires et les leaders d'opinion afin de demander leur avis et d'obtenir leur adhésion aux plans d'amélioration de l'assainissement du programme SSD.

Obstacles et actions recommandées : La figure ci-dessous résume les principaux obstacles notés en cours de déploiement des modèles. Elle indique aussi les actions recommandées pour les éviter et/ou les gérer.

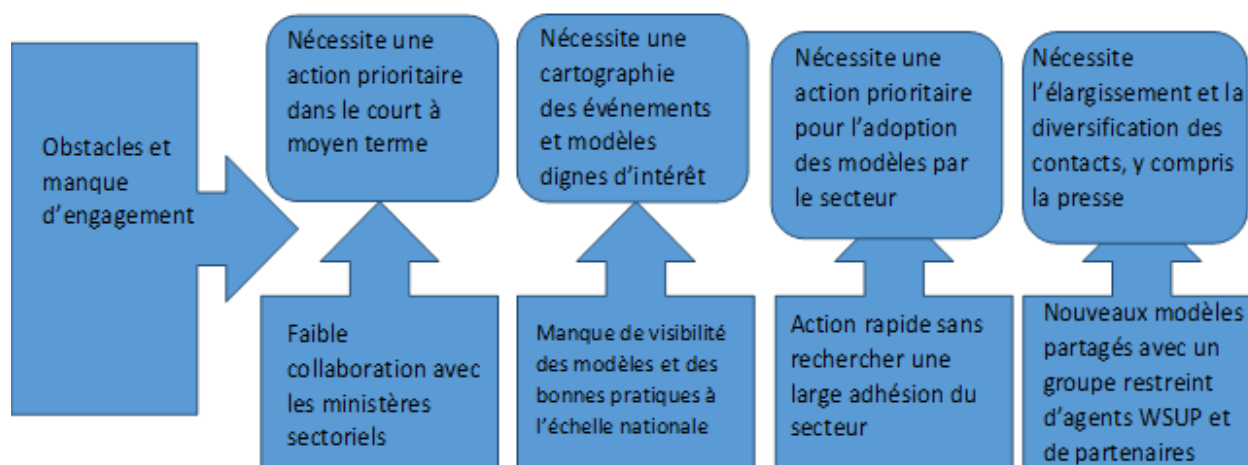


Figure 1 : Obstacles à éviter

3.4. LISTE DES PARTICIPANTS

N°	NOM (Nom de famille en majuscules)	FONCTION	ORGANISATION	E-MAIL	TÉLÉPHONE
BÉNIN					
1	M. DOUBOGAN Marc Didier	Directeur	Services techniques, Conseil municipal de Cotonou	dmarcdidier@yahoo.fr	+22995798139
2	M. HOUESSINOU Augustin	Deuxième adjoint au maire	Conseil municipal de Cotonou	augustinhouess@gmail.com	+22965757858
3	Mme OUSSOU COMLANVI Françoise	Coordinatrice régionale	Santé et assainissement, ministère de la Santé	francoise_comlanvi@yahoo.fr	+22995413424
4	M. AHOUANSOU Gilbert	Directeur, Services techniques	Conseil municipal de Porto-Novo	gilahounsou@yahoo.fr	+22996158057
5	M. TOUKOUROU M. Rachadou O.	Conseiller municipal	Conseil municipal de Porto-Novo	-	
6	Mme MAGBONDE Emma	Chef, Eau et assainissement	Conseil municipal de Calavi	agnetoemma@yahoo.fr	+23397383558
7	M. ZINSOU Léopold	Conseiller technique	Conseil municipal de Calavi	lennieleopold@yahoo.fr	+22996962543
8	M. TAMEGNON Pascal	Directeur	PEBCo-BETHESDA Microfinance	tamegnonp@yahoo.fr	+22996960487
9	M. ATINYLOSSOGNI C. Adolphe	Président	Association des opérateurs de camions de vidange	adolpheatinylossogni@gmail.com	+22996592062
10	M. AGBO Éloi	Directeur général	CRATÈRE BENIN (société de BTP)	eloieloha@gmail.com	+22997471916
11	M. HOUNTONDI Jules	Chef de délégation	Équipe du Bénin	jhountondji@abmsbj.org	+22997273781
12	M. ELEGBE A Bernard	Conseiller technique	SSD	belegbe@abmsbj.org	+22967018087
CÔTE D'IVOIRE					
13	Mme DA SILVA Maryse	Coordonnatrice, Communication et plaidoyer	SSD-Côte d'Ivoire	mdasilva@psici.org	+22579794655
14	M. GNANKPA Olivier	Conseiller technique, Microfinance	SSD-Côte d'Ivoire	ognankpa@psici.org	+22507429990
15	YAO Épouse Kokore Ama Jeanne d'Arc	Ingénieur en assainissement	ONAD	ja.kokore@onad.ci	+22507097470

N°	NOM (Nom de famille en majuscules)	FONCTION	ORGANISATION	E-MAIL	TÉLÉPHONE
16	M. KOUAMÉ Yao Denis	Directeur commercial	Coraxel (fabricant de fosses septiques en plastique)	coravelkouame@yahoo.fr	+22507999823
17	M. OUATTARA Moustapha	Secrétaire-général	Association des opérateurs de camions de vidange de Côte d'Ivoire	moustaphaouattara2016@gmail.com	+22544947009
18	M. TAPE Ange De Luvincent	Directeur des opérations	CAC (Compagnie africaine de crédit) microfinance	ange.tape@cofinacorp.com	+22575582332

GHANA

19	M. Daniel Kofi OPARE	Chef de division	Ga West	-	n/d
20	M. Farouk BRAIMAH	PDG	People's Dialogue	rabiou_farouk@hotmail.com	0244668898
21	Rév. Moses Nii KOTEI	TSA	TSA (Toilet Sales Agent)	moseskotei3@yahoo.co.uk	0277782527
22	M. Don AWANTUNGO	Chef de division métropolitaine	EHSD	donwantungo@yahoo.co.uk	0244580017
23	M. John GORKEH-MIAH	Directeur	WMD (Service de gestion des déchets)	gorkehmiah@yahoo.com	0246237556
24	M. Bright Antwi AMOAH	Directeur général	Ecocycle Ghana Limited	bright@ecocycleghana.com	0506460248
25	Mme Grace OPARA	PDG	Capital Microfinance Ltd	ceo@procecapital.com	0244267699
26	M. Issaka Balima MUSAH	Directeur de programme pays	WSUP Accra	issaka@wsup.com	0243713406
27	M. Lawrence OFORI-ADDO	Chef de projet	WSUP Accra	lofori-addo@wsup.com	0500437045
28	Mlle Faustina ASANTE	Chef section Entreprises	WSUP Accra	fasante@wsup.com	0209580150
29	Mlle Elinda AKOSUA-AGYEI	Agent administratif	WSUP Accra	eagyei@wsup.com	0267100770
30	M. Anthony ADDAE	Bureau de S&E, WSUP Accra		aaddae@wsup.com	0243866008
31	M. Dana WARD	Chief Of Party	SSD	dward@psi.org	0265206525
32	Mlle Samira Y SALIFU	Coordinatrice, Gestion des connaissances	SSD	ssalifu@psighana.org	0546783891

N°	NOM (Nom de famille en majuscules)	FONCTION	ORGANISATION	E-MAIL	TÉLÉPHONE
33	Dr Richard BUAMAH	Maître de conférences et directeur du programme WRES	Département de Génie civil, KNUST	rbuamah@gmail.com	0205915990
34	M. Joseph ASANTE	DCOP	WASH for Health, Global Communities	jasante@globalcommunities.org	0208191997
35	M. Richard SEDAFOR	Adjoint au chef de filiale/ Ingénieur en génie civil	Witteveen+Bos Consulting Engineers	richard.sedafor@witteveenbos.co	0543100307
36	M. Kwabena Biritwum NYARKO	Maître de conférences et chef de département	KNUST	nyarko.k.b@gmail.com	0208165515
37	Mme Rosina GADZEKPO	Directrice exécutive	Ayidiki Water and Sanitation Organization (AWSO)	rosinagadzekpo28@yahoo.com	0244234156
38	M. Etonam ASAMOAH	Directeur du contrôle des opérations	HFC Boafo	openhv313@gmail.com	0208199424
39	Mme Emly HAMMOND KORTEI	Responsable de programme	Coalition of NGOs in Water and Sanitation (CONIWAS)	coniwass@yahoo.com	0244989085
40	M. Samlara BAAH	Partenariats stratégiques	Biofilcom / Loo Works Limited	sambaah@gmail.com	0555207495
41	M. S-lase KUWORNU	Chef de projet	Biofilcom	ikuwornu@gmail.com	0208264736
42	M. Eugene NYARKO	Responsable de projet	HFC Boafo	ugnyarko@hfcbank.com.gh	0285101020
43	M. Charles YEBOAH	Responsable de programme	Safe Water Network	cyeboah@safewaternetwork.org	0572233190
44	Mlle Margaret Murray,	Environnementaliste	USAID/Afrique de l'Ouest	mmcmorrow@usaid.gov	-
45	Mlle Melody MCNEIL	Chef d'équipe environnementale	USAID/Afrique de l'Ouest	mmcneil@usaid.gov	-
46	M. Alex DEPRez	Directeur de mission	USAID/Afrique de l'Ouest	adeprez@usaid.gov	-
47	Mlle Mary HOBBS	Directrice, REGO	USAID/Afrique de l'Ouest	mhobbs@usaid.gov	0244313543
48	Mlle Linda OSABUTEY	Assistante de gestion du projet AID	USAID/Afrique de l'Ouest	losabute@usaid.gov	0246207077
49	Mlle Barbara ARTHUR	Spécialiste S&E	Projet ASSESS, USAID/Afrique de l'Ouest	barthur@assess-wa.org	0540113076

N°	NOM (Nom de famille en majuscules)	FONCTION	ORGANISATION	E-MAIL	TÉLÉPHONE
50	M. Tetteh OGUM	Conseiller en développement des entreprises	SNV Ghana	togum@snvworld.org	0244227897
51	Jesse C. DANKU	Conseiller WASH	SNV Ghana	jadanku@snvworld.org	0207092558
52	Alberto WILDE	COP	WASH for Health, Global Communities	awilde@globalcommunities.org	0208509048
53	Emmanuel ADDAI	PDG	Kings Hall Media	addaibrenya@gmail.com	0244430759