

LES SYNTHÈSES TECHNIQUES DE L'OFFICE INTERNATIONAL DE L'EAU

**L'accès au financement pour les
acteurs locaux africains
pour investir dans
les services d'eau
et d'assainissement**

SAUVIGNON Nicolas

Décembre 2014



*Office
International
de l'Eau*

SYNTHESE TECHNIQUE

**L'accès au financement pour les acteurs locaux
africains pour investir dans les services
d'eau et d'assainissement**

SAUVIGNON Nicolas
nicolas.sauvignon@gmail.fr

Février 2014

RESUME

L'Afrique est aujourd'hui le continent qui connaît le plus fort taux de croissance démographique urbaine de la planète, il se prépare à accueillir 300 millions de personnes supplémentaires dans les vingt prochaines années. Les besoins d'investissement qui vont en résulter s'ajouteront aux montants nécessaires pour rattraper le retard accumulé dans la fourniture des services essentiels d'eau et d'assainissement. Malgré les objectifs du développement pour le Millénaire et après environ vingt années de décentralisation, le continent accuse encore de fortes disparités dans les modalités d'accès au financement pour les collectivités et les opérateurs locaux.

Cette synthèse permettra d'abord une évaluation des besoins de financement pour les services d'eau et d'assainissement, et plus particulièrement du financement de l'investissement, selon le type d'infrastructures, les différents acteurs concernés et la taille des collectivités.

En effet ces dernières disposent de modalités d'accès bien différentes aux aides internationales et aux transferts d'état selon leurs tailles, mais il existe toutefois des outils et des mécanismes financiers mobilisables pour des petites et moyennes collectivités. Nous reviendrons sur ces différents outils, les expériences les plus prometteuses et leurs critères de viabilité. Le secteur privé peut aussi intervenir sur certaines filières et apporte parfois une réponse là où les gouvernements et les collectivités n'ont pu s'adapter aux enjeux locaux et à la demande des populations. Quel est donc son positionnement et quelle contribution peut-il apporter, selon quels critères d'exigence et de viabilité ?

ABSTRACT

Today, Africa is the continent that has the highest increasing urban demographic around the world. There will be 300 million more people in the next twenty years. As a result, investment needs will be added to the amount that already exists, in order to catch up with the backlog accumulated in water infrastructure investments. Despite the development objectives for the millennium, and after about twenty years of decentralisation, there are still big inequalities in the way local and community operators can access financing.

Governments need to find a solution to the backlog by putting in place new institutional structures and funding models for effective strategies that will lead to prompt water and sanitation infrastructure provision.

This synthesis first evaluates the financing needs for these infrastructures, especially financing, according to the type of infrastructure, the actors and the community scale. In fact, communities have very different funding models for financing investment and they don't all have access to international aid and state transfers. Nevertheless, there are also funding models for small and medium communities that are to be developed. The review looks all these models; highlighting the most effective and promising experiences along with viability analysis. Private companies also take part in some specific areas and provide some answers where the government or the community struggle to find solutions.

SOMMAIRE

Introduction	5
Les besoins de financement Des collectivités pour le développement des services d'eau et d'assainissement	6
Les avantages de l'investissement dans les SEA	6
Situation actuelle et identification des besoins d'investissement	8
Les financements mobilisables par les collectivités locales.....	10
Augmentation des ressources au moyen des tarifs	10
Augmentation des ressources au moyen des taxes.....	11
Augmentation de l'APD (transferts).....	11
Les sources de financement remboursables.....	12
Les mécanismes de financement innovants	13
Le prêt hybride ou financement mixte combinant prêt et subvention	13
Le fonds renouvelable	14
La microfinance	14
Output Based-Aid (OBA)	15
Le rehaussement de crédit	16
Les véhicules de financement groupés	16
La valorisation du foncier.....	16
Positionnement et contribution du secteur privé	17
Prestataires privés formels de SEA.....	17
Les Petits Opérateurs Privés.....	18
L'épargne des migrants.....	19
Revue des retours d'expériences	19
OBA au Maroc.....	19
Les garanties partielles : l'exemple de la Development Credit Authority	20
Le projet microfinance – OBA au Kenya	20
Les petits opérateurs privés dans la distribution d'eau à Maputo	21
Analyse : approche les plus prometteuses, critères et exigences de viabilité	22
Conclusion	24

GLOSSAIRE

3T : Tarifs, Taxes, Transferts

ANICT : Agence nationale d'investissement des collectivités territoriales (Mali)

ADL : Agence de développement local (Sénégal)

ADM : Agence de développement municipal (Sénégal)

AFD : Agence Française de Développement

APD : Aide Publique au Développement

BERD : Banque Européenne pour la Reconstruction et le Développement

CL : Collectivité Locale

CPSCL : Caisse de prêts et de soutien des collectivités locales (Tunisie)

DBSA : Development Bank of Southern Africa

DDF : District Development Facility (Ghana)

EPCI : Etablissements Publics de Coopération Intercommunale

FEC : Fonds d'équipement communal (Maroc)

FEICOM : Fonds d'équipement et d'intervention intercommunale (Cameroun)

FMI : Fonds monétaire international

FPCL : Fonds de péréquation des collectivités locales (Burkina Faso)

GLAAS : Global Annual Assessment of Sanitation and Drinking-Water

GPOBA : Global Partnership for Output-Based Aid

IFI : Institutions Financières Internationales

IFS : Institutions Financières Spécialisées

IMF : Institution de micro-finance

INCA : Infrastructure Finance Corporation Limited (Afrique du Sud)

OBA : Output Based-Aid

OMD : Objectifs du Millénaire pour le Développement

OMS : Organisation Mondiale de la Santé

PAD : Programme d'Appui à la Décentralisation

RDC : Recouvrement Durable des Coûts

RIC : Recouvrement Intégral des Coûts

SEA : Services d'Eau et d'Assainissement

UDB : Urban Development Bank (Nigeria)

INTRODUCTION

En 2000, à New York, se tenait le plus grand rassemblement de chefs d'Etat et de gouvernement de tous les temps. Regroupés pour le Sommet du Millénaire, 189 Etats membres adoptaient la Déclaration du Millénaire qui énonçait les huit objectifs du Millénaire pour le développement (OMD). Le troisième volet de l'objectif 7 concernant l'environnement annonçait : « réduire de moitié, d'ici à 2015, le pourcentage de la population qui n'a pas accès à un approvisionnement en eau potable ni à des services d'assainissement de base ». L'objectif assainissement ne sera pas atteint et même si celui de l'eau potable semble avoir été atteint 5 ans à l'avance, cela est dû pleinement à l'évolution de la Chine et de l'Inde qui enregistrent la moitié de la progression mondiale. D'après le rapport GLAAS de 2010, les coûts de la réalisation des OMD relatifs à l'eau et l'assainissement étaient estimés entre 33,5 milliards d'USD et 375 milliards d'USD pour l'ensemble des pays en développement. A deux ans de l'échéance les allocations de fonds actuels ne suffiront certainement pas. L'Afrique accuse encore un grave retard dans l'accès à ces services et particulièrement l'Afrique subsaharienne et les milieux ruraux.

Les services d'eau et d'assainissement (SEA) génèrent des avantages considérables pour la santé, l'économie et l'environnement. L'accès à l'eau potable réduit les risques sanitaires, libère du temps pour l'éducation et améliore les activités productives. Une bonne évacuation des eaux usées permet de préserver la qualité des eaux de surface et de l'environnement et indirectement permet d'améliorer des secteurs économiques comme la pêche, l'agriculture ou le tourisme. L'OMS a estimé que la réalisation des OMD relatifs aux SEA pourrait générer environ 84 milliards d'USD par an, soit 7 fois plus que son coût.

Sur le continent, les services de l'eau ont connu des transformations importantes au cours des trois dernières décennies. Les évolutions sociopolitiques et économiques qui ont marqué cette période ont favorisé l'émergence de nouveaux principes pour réorganiser la gouvernance des services d'eau. Ces principes ont remplacé l'ancien modèle fondé sur les monopoles publics et le rôle prépondérant des États, les résultats obtenus en termes d'accès ayant été jugés décevants et l'équilibre économique sur lequel il reposait, non durable. À travers les concepts de marchandisation, de décentralisation ou de partenariat public-privé, ces nouveaux principes ont inspiré les réformes des services d'eau dans un grand nombre de pays. Ces évolutions ont conduit à mettre en scène de nouveaux acteurs (autorités publiques décentralisées, petites entreprises privées et autorités de régulation, etc.) aujourd'hui appelés à jouer des rôles clés dans la fourniture des services d'eau potable et d'assainissement.

Néanmoins, l'homogénéité de cette évolution n'est qu'apparente et il existe de nombreuses disparités et spécificités propres à chaque pays. Dès lors qu'ils se frottent aux réalités locales, les modèles institutionnels s'avèrent parfois difficiles à mettre en place : la répartition des fonctions n'est pas aussi évidente, le principe de recouvrement des coûts complets rarement appliqué, la régulation institutionnelle jamais totalement indépendante du politique.

L'une des clés pour le développement de ce secteur se situe dans l'accès au financement qui reste très inégal selon la taille des collectivités et leur situation géographique. Cette synthèse s'attachera donc dans un premier lieu à cibler les besoins de financement de ces collectivités, puis à déterminer les modalités de financement pour ces dernières en mettant en avant les approches les plus prometteuses. Enfin, elle identifiera le positionnement du secteur privé parmi les acteurs, sur quel marché se place-t-il et quelle contribution peut-il apporter ?

LES BESOINS DE FINANCEMENT DES COLLECTIVITES POUR LE DEVELOPPEMENT DES SERVICES D'EAU ET D'ASSAINISSEMENT

LES AVANTAGES DE L'INVESTISSEMENT DANS LES SEA

Pour générer des avantages durables, l'investissement doit être réalisé sur l'ensemble de la chaîne des SEA. La fourniture d'accès est certes l'un des volets principaux, comme le souligne la définition des OMD, mais la protection de la ressource, les capacités de stockage, le transport, les infrastructures d'évacuation et de traitement, l'entretien et l'exploitation de toute cette chaîne sont autant d'investissements nécessaires à la pérennisation des services.

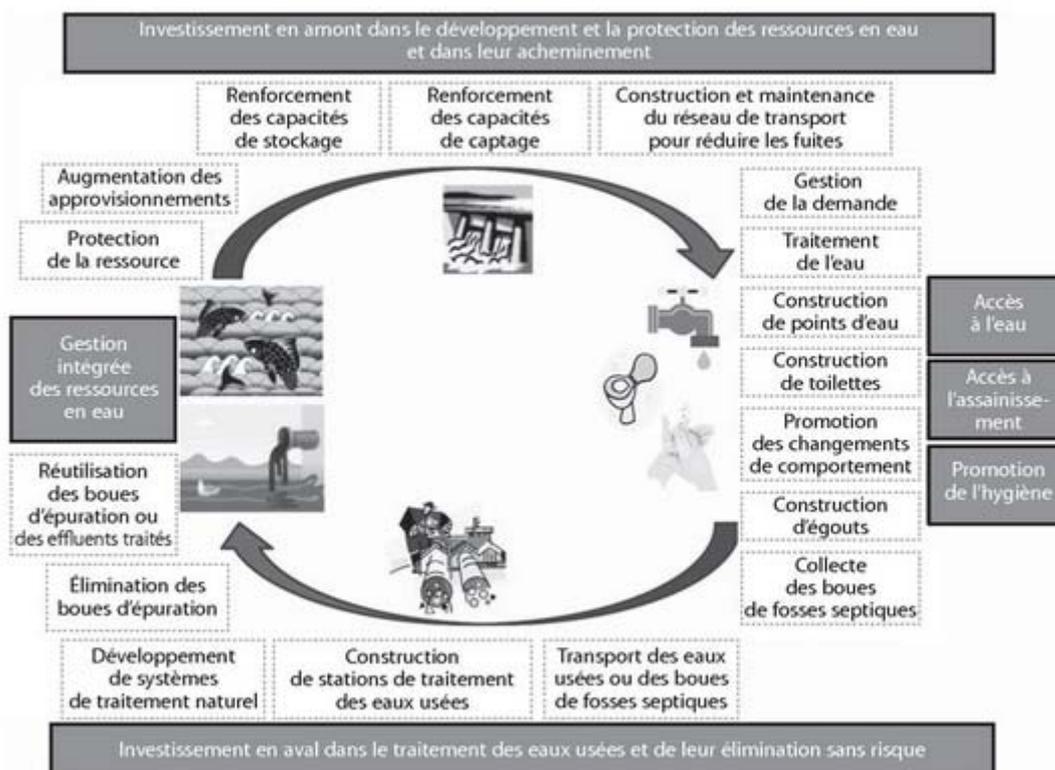


Figure 1 : Chaîne de valeur des services d'eau et d'assainissement durable (OCDE, 2013b)

En Afrique, les problèmes rencontrés pour fournir l'accès à une eau de boisson et à des systèmes d'assainissement sont accentués par une hausse de la demande due à divers facteurs tels que la croissance démographique, l'urbanisation, les besoins en eau de l'agriculture pour la production alimentaire, la dégradation de la qualité de l'eau et les incertitudes liées aux conséquences du changement climatique. Il faudra investir de façon considérable pour financer de nouvelles infrastructures et assurer l'exploitation et la maintenance de l'existant.

Chaque investissement réalisé sur la chaîne de valeur engendrera des nombreux bénéfices sur la qualité de vie des populations, par l'amélioration des conditions sanitaires, de l'environnement ou des activités économiques.

Tableau 1 : typologie des bénéfices aux différents stades de la chaîne de valeur des SEA

Fourniture de l'accès à une eau salubre et à l'assainissement	
Accès à une eau salubre à proximité/à l'intérieur de l'habitation <ul style="list-style-type: none"> • Créer des points d'accès à l'eau • Construire et étendre des réseaux (de distribution d'eau et d'égouts) • Construire et exploiter des stations d'épuration • Fournir des méthodes de traitement des eaux au point d'utilisation 	Bénéfices sanitaires <ul style="list-style-type: none"> • Diminution de l'incidence de maladies, en particulier les maladies d'origine hydrique et celles dues au manque d'hygiène
Accès à l'assainissement et à l'hygiène <ul style="list-style-type: none"> • Construire des installations d'assainissement et des installations sanitaires • Promouvoir l'adoption de pratiques d'hygiène 	Bénéfices économiques <ul style="list-style-type: none"> • Gain d'un temps qui peut être consacré à des activités productives • Augmentation de la productivité • Diminution des coûts supportés pour pallier l'absence des installations et services nécessaires • Utilisation de l'urine et des fèces comme intrant économique
Collecte et transport des eaux usées <ul style="list-style-type: none"> • Collecter les eaux usées à l'aide de réseaux d'égouts • Collecter les boues des latrines et les transporter hors des habitations 	Autres bénéfices <ul style="list-style-type: none"> • Effets sur le tourisme de l'amélioration des agréments • Amélioration de la propreté, renforcement de la fierté et de la dignité • Augmentation de la fréquentation scolaire (notamment des filles)
Investissement en aval dans l'épuration des eaux usées en vue d'un rejet et d'une réutilisation sans risque	
Épuration des eaux usées <ul style="list-style-type: none"> • Construire et exploiter des stations d'épuration des eaux usées • Recourir à des procédés d'épuration naturels • Rejeter sans risque les boues d'épuration 	Bénéfices sanitaires <ul style="list-style-type: none"> • Bénéfices supplémentaires pour la santé, tels qu'une meilleure qualité des eaux de loisirs
	Bénéfices environnementaux <ul style="list-style-type: none"> • Diminution de l'eutrophisation
	Bénéfices économiques <ul style="list-style-type: none"> • Diminution des coûts de traitement préalable en aval (pour l'eau de boisson et l'eau utilisée par l'industrie) • Protection des stocks de poissons commerciaux et de l'aquaculture • Renforcement des activités de tourisme • Augmentation de l'approvisionnement en eau d'irrigation • Économies d'engrais grâce à l'utilisation des boues
	Autres bénéfices <ul style="list-style-type: none"> • Amélioration des agréments • Augmentation de la valeur des propriétés

Il est nécessaire d'investir sur l'ensemble de la chaîne de valeur. L'investissement sur l'amont est déterminant pour fournir une eau de qualité en quantité suffisante pour tous. Sur l'aval, la collecte, le stockage et le traitement permettent d'améliorer l'hygiène et de préserver la qualité de la ressource. Le recyclage et la réutilisation peuvent également réduire la quantité consommée et générer des bénéfices économiques. (OCDE, 2013b) (OCDE, 2013a)

Tableau 2 : Principaux avantages de la réalisation des OMD relatifs aux SEA (OCDE, 2013b)

Type d'avantages	Décomposition	Valorisation
Gains de temps	• 20 milliards de journées de travail par an	63 milliards USD par an
Gains de productivité	• 320 millions de journées de production gagnées par an dans la tranche d'âge des 15-59 ans	9.9 milliards USD par an
	• 272 millions de journées de fréquentation scolaire par an	
	• 1.5 milliard de journées en bonne santé par an chez les enfants de moins de 5 ans	
Économies en soins de santé		7 milliards USD par an pour les organismes de santé 340 millions USD par an pour les personnes
Valeur liée aux décès évités, calculée à partir des gains futurs actualisés		3.6 milliards USD par an
Valeur totale des avantages		84 milliards USD par an

Issu des travaux de l'OMS sur les retombés de la réalisation des OMD. Ratio avantage/coût : 7/1

SITUATION ACTUELLE ET IDENTIFICATION DES BESOINS D'INVESTISSEMENT

Le Programme Commun OMS / UNICEF de Surveillance constatait en 2010 que dans le monde, 2,6 milliards de personnes ne bénéficiaient toujours pas d'installations sanitaires améliorées ; tandis que 884 millions n'avaient toujours pas accès à des sources améliorées d'eau de boisson. Malgré un OMD relatif à l'eau potable partiellement atteint avec une hausse de 10% des sources améliorées depuis 2010, des disparités profondes existent entre les différentes régions du monde et les pays puisque 37% des personnes sans accès à l'eau potable résident en Afrique subsaharienne. De plus l'indicateur de l'OMD ne mesure pas exactement l'accès à une eau salubre, accessible, acceptable et abordable pour un individu reconnu comme droit de l'homme par l'Assemblée générale des Nations-Unis depuis 2010. Les moyennes mondiales occultent aussi d'importantes disparités régionales au sein des pays, étant donné que 84% de la population sans accès à une eau de boisson améliorée vit dans les campagnes. Concernant l'assainissement, le chemin est encore plus long. Selon les projections, en 2015, 2,7 milliards d'êtres humains n'auront accès à aucun assainissement amélioré et 1 milliard de personnes qui auraient dû bénéficier des OMD auront été laissé pour compte. Une grande partie se trouve en Afrique subsaharienne, dont 70% en milieu rural. L'indicateur pose problème sur la définition de l'accès qui, selon l'OMD, réfère à une source « améliorée », alors qu'en Afrique un tiers des temps de trajet nécessaire pour atteindre ces sources sont supérieurs à 30 minutes. Des débats sont en cours pour redéfinir après 2015 les indicateurs tel que stipulés dans la reconnaissance du droit de l'homme adopté en juillet 2010.

Les enjeux et les besoins étant colossaux, des investissements considérables vont devoir être réalisés. Les principales priorités sont l'extension de l'accès aux SEA, le remplacement, la maintenance et l'exploitation des infrastructures existantes. La plupart des scénarios tendent à privilégier le financement de l'investissement mais les dépenses liées à l'exploitation et à la maintenance, bien que partiellement couvertes par des recettes, sont souvent insuffisantes compte tenu des tarifs souvent inférieurs aux coûts engendrés (OCDE, 2013b). Les travaux de Hutton et Bartram datant de 2008, font ressortir plusieurs choses. Tout d'abord il faut définir les termes d'accès « améliorés » et « non améliorés » : (OCDE, 2013b)

Tableau 3 : définition des accès "améliorés" aux SEA (Hutton et Bartram, 2008)

Service	Amélioré	Non amélioré
Eau de boisson	<ul style="list-style-type: none"> • Raccordement au foyer ou à la parcelle • Robinet, tuyau • Puits tubé, forage, source protégés • Collecte des eaux de pluies 	<ul style="list-style-type: none"> • Puits ou source non protégés • Charrette avec réservoir • Camion-citerne • Bouteille d'eau • Eau de surface
Assainissement	<ul style="list-style-type: none"> • Evacuation vers égouts, fosse septique ou latrines • Latrines améliorées (ventilées ou avec dalle en béton) • Toilettes sèches 	<ul style="list-style-type: none"> • Evacuation dans l'environnement • Latrine sans dalle • Trou en plein air • Seau • Pas d'installation et défécation en plein air

Ensuite l'étude donne les résultats suivants, relatifs aux coûts d'amélioration des SEA en Afrique subsaharienne en 2005 :

Pour **l'eau potable** : le coût par personne de l'investissement initial est de 164 USD pour un raccordement au foyer et de 50 USD en moyenne pour les autres accès améliorés.

Le coût annuel par personne de l'exploitation, la maintenance et l'éducation est de 13,4 USD pour un raccordement au foyer et de 0,4 USD en moyenne pour les autres accès améliorés.

Pour **l'assainissement** : le coût par personne de l'investissement initial est de 193 USD pour un raccordement au foyer et de 122 USD en moyenne pour les autres accès améliorés.

Le coût annuel par personne de l'exploitation, la maintenance et l'éducation est de 8,2 USD pour un raccordement au foyer et de 4,9 USD en moyenne pour les autres accès améliorés.

L'étude estime aussi les investissements nécessaires pour améliorer l'accès et répondre aux OMD relatifs aux SEA. Résultat en Afrique subsaharienne, environ 11,6 milliards d'USD pour l'eau potable et 34 milliards pour l'assainissement ; avec à peu près 65% du total en milieu rural.

En prenant maintenant en compte les dépenses totales incluant les opérations de maintenance, d'exploitation et une augmentation démographique, l'étude présente les chiffres suivants :

Pour l'eau potable : 37 milliards d'USD dont 33% en milieu rural. 35% représentant le coût d'investissement initial (le reste étant les opérations de maintenance et d'exploitation).

Pour l'assainissement : 57 milliards d'USD dont 53% en milieu rural. 61% représentant le coût d'investissement.

(Hutton et Bartram, 2008)

Une autre évaluation du déficit de financement en Afrique subsaharienne est issue du diagnostic des infrastructures nationales en Afrique (AICD). Cette étude, dirigée par la Banque mondiale, évalue aussi le manque budgétaire nécessaire pour atteindre les OMD. Le rapport constatait que les dépenses actuelles pour les SEA s'élevaient à 7,9 milliards d'USD. Mais ce qu'il souligne aussi, c'est la contribution des ménages à l'investissement qui est supérieure à celle de l'Etat ou de l'APD. En effet, ils dépenseraient annuellement 0,3% du PIB pour construire des latrines contre 0,2% dépensés par les pouvoirs publics et 0,2% par l'APD. Les ménages auraient assumé près de la moitié des investissements du secteur. L'apport du secteur privé quant à lui est négligeable. Concernant les OMD, les auteurs estiment à 22,6 milliards d'USD les financements nécessaires pour réaliser les objectifs liés aux SEA ; soit 3,5% du PIB des pays concernés.

Tableau 4: Déficients de financement (en millions USD par an)

	Total des besoins	Dépenses associées aux besoins	Gains liés à l'élimination des défauts d'efficacité	Sources d'inefficacité			(Déficit) ou excédent de financement
				Sous-utilisation du budget	Défauts d'efficacité liés à l'exploitation	Sous-tarification	
Afrique subsaharienne	-22 640	7 890	2 877	168	1 259	1 450	-11 873
Pays à faible revenu, fragiles	-4 531	441	471	6	106	358	-3 620
Pays à faible revenu, non fragiles	-7 810	1 840	685	39	265	381	-5 285
Pays à revenu intermédiaire	-3 987	2 637	1 037	8	492	537	-312
Pays dotés d'importantes ressources naturelles	-6 364	1 753	522	137	172	214	-4 089

Même si le gain d'efficacité était résolu (cf. tableau 4), les besoins de financement nécessaires seraient encore considérables mais ces économies seraient toujours bonnes à prendre. (OCDE, 2013b)

LES FINANCEMENTS MOBILISABLES PAR LES COLLECTIVITES LOCALES

Pour réduire les déficits de financement, les CL peuvent combiner plusieurs approches telles que réduire les coûts en gagnant en efficacité ; utiliser les sources de financement comme les 3T (tarifs, taxes, transferts) ; ou mobiliser des financements remboursables (emprunt ou émissions d'obligations). La combinaison de ces financements devrait être utilisée sur la base d'un recouvrement durable des coûts (RDC) qui s'appuie sur l'application des 3T pour attirer des financements remboursables ; en opposition à la notion antérieure de recouvrement intégral des coûts (RCI) qui s'appuyait exclusivement sur le tarif pour couvrir la totalité des coûts, alors même que dans ces régions disposer d'un coût abordable constitue un impératif. Le RDC mobilise donc des dépenses publiques pour compléter les recettes tirées des ventes propres, du moins pendant une période de transition. Au fur et à mesure que les SEA deviennent matures, les pays ou collectivités peuvent faire glisser le ratio de ces 3T. L'argent public représente aussi une part non négligeable étant donné l'impératif du coût abordable et la part déjà importante que mettent les ménages dans l'accès à l'eau. Néanmoins, pour être efficaces et efficaces, les subventions doivent être prévisibles, transparentes et ciblées.

Le financement doit être accompagné d'une planification stratégique. Celle-ci doit avant tout viser à réduire les coûts en améliorant l'efficacité des réseaux, puis à faire des choix matériels et technologiques pouvant entraîner de fortes différences de coût. Pour exemple, le coût d'un raccordement au foyer est trois fois supérieur au coût d'une borne fontaine mais ce dernier présente aussi une plus-value sanitaire nettement supérieure.

(Bouhmad et al., 2011) (OCDE, 2013b)

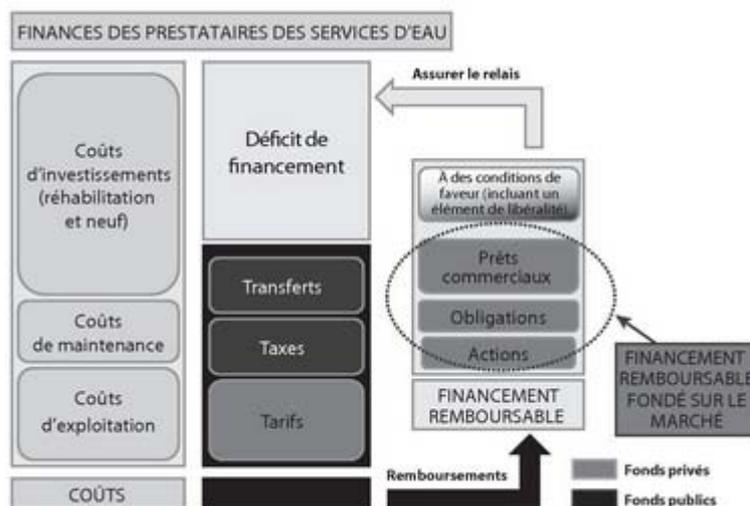


Figure 2 : Sources de financements des SEA (OCDE, 2010)

AUGMENTATION DES RESSOURCES AU MOYEN DES TARIFS

Dans de nombreux pays développés, il est considéré que la tarification doit permettre un RCI des coûts. Or cette méthode est utilisable lorsque l'on considère les charges financières mais est difficilement applicable quand les coûts sociaux et environnementaux sont pris en compte. L'OCDE recommande un RDC basé sur 3 principes : un dosage efficient des 3T, une transparence et une prévisibilité des subventions (basée sur la planification), et une fixation de tarifs abordables pour tous permettant une viabilité financière pour le prestataire, ce qui peut parfois être paradoxale et difficile à gérer socialement et politiquement. En Afrique, il peut s'avérer difficile de mettre en place une tarification qui permet au prestataire de recouvrir l'intégralité des coûts d'exploitation et de

maintenance. Il est aussi assez rare qu'ils permettent de générer des recettes pour l'investissement et la rénovation des infrastructures, ces dernières étant couvertes dans certaines zones en majorité par les ménages. A titre de comparaison, en France les tarifs représentent 90% du flux financier vers le secteur contre 30% en Mozambique ou 10% en Egypte. Néanmoins, pour résoudre le paradoxe d'un coût abordable et d'une viabilité financière, de nombreux pays utilisent une tarification par tranche croissante. La première tranche de « subsistance » est fournie gratuitement ou à très bas prix, ce qui est pondéré par l'apport des gros consommateurs et constitue une incitation à raisonner la consommation. Néanmoins, la mise en place effective de cette tarification est difficile car les ménages les plus pauvres ne sont souvent pas raccordés au réseau, donc ne bénéficient pas de cette tarification et la conception des tranches est parfois mal définie. De plus, dans un contexte de crise financière, économique ou sociale, l'augmentation des tarifs paraît vraisemblablement difficile à mettre en place politiquement. (OCDE, 2013b)

AUGMENTATION DES RESSOURCES AU MOYEN DES TAXES

On entend au sens de taxes, les recettes tirées de la fiscalité de l'Etat, qui sont redistribués aux CL. Les crédits publics peuvent être justifiés pour diverses raisons. Ils peuvent compenser les défaillances du marché en rémunérant les fournisseurs de SEA pour la santé publique, prévenir de la pollution des eaux souterraines ou permettre aux fournisseurs de facturer à perte les SEA aux catégories les plus vulnérables. Pour être efficaces, les subventions doivent être transparentes, ciblées, prévisibles et décroître au fil du temps. Elles sont généralement ciblées sur l'investissement initial car les charges d'exploitation et de maintenance sont censées être recouvertes par la tarification. Elles peuvent être octroyées sous forme de dons, de prêts bonifiés ou de garanties. Dans le cas d'une gestion en régie, les budgets des collectivités étant souvent insuffisants, les municipalités ont besoin des transferts de l'administration centrale. Concernant les efforts budgétaires réalisés, la moyenne d'allocation du budget de l'état pour les SEA en Afrique est de 0,9% du PIB. Le Burkina Faso est le plus entreprenant avec 3% du PIB, tandis que le Sud-Soudan et la Côte d'Ivoire sont ceux qui allouent à ces services le plus faible pourcentage de leur PIB. Il reste donc tout de même une marge de manœuvre quant à l'utilisation de ces ressources budgétaires certes limitées. A noter aussi que les informations concernant les dépenses des administrations nationales dans les SEA ne sont pas toujours fiables. (OCDE, 2013b)

AUGMENTATION DE L'APD (TRANSFERTS)

L'APD peut contribuer à combler le déficit de financement, notamment dans le financement de l'investissement. Elle peut aussi jouer un rôle important en matière de développement des capacités dans les domaines du financement et de fournitures des SEA. En effet, ces acteurs internationaux peuvent apporter des fonds, souvent accompagnés d'une assistance technique ou de formation. On distingue la coopération bilatérale qui représente l'aide internationale à l'échelle d'un pays (AFD en France, GIZ en Allemagne, USAID aux Etats-Unis, CTB en Belgique, JICA au Japon...) de la coopération multilatérale qui engage plutôt des acteurs internationaux comme l'Union Européenne, la Banque Mondiale, le FMI, la Banque Africaine de Développement, le Programme des Nations Unis pour le Développement. Les bailleurs de fond se calent sur les stratégies nationales et ne prêtent généralement pas directement aux CL qui ne présentent pas les garanties suffisantes. Néanmoins ils visent souvent l'accès pour les populations les plus pauvres et les plus vulnérables. L'APD peut revêtir la forme de dons ou de prêts. Il faut séparer ces deux catégories. Les dons sont effectivement des transferts considérés comme des sources fondamentales de revenus et permettent de financer les services de base sur place. Les prêts quant à eux, rentrent dans la catégorie des sources de financement remboursables. Ils sont en général alloués aux compagnies des eaux pour pallier leur déficit de financement pour les grosses infrastructures comme les projets de grands réseaux qui ont

mobilisé la majorité des contributions du secteur. En 2008-09, l'aide en faveur des SEA représentait 8% de l'aide bilatérale, soit à peu près 7,5 milliards d'USD. De façon générale, l'APD va majoritairement au secteur de l'eau potable, aux dépens parfois de l'assainissement. Dans le contexte de la crise économique et financière, l'APD continuera à jouer un rôle essentiel dans le comblement du déficit de financement et l'appui à la mobilisation d'autres ressources. Néanmoins, la part de l'APD offerte sous forme de dons pourrait à l'avenir diminuer, à l'image de l'AFD qui a progressivement réduit la part de ses dons au profit des prêts. (OCDE, 2013b) (OCDE, 2010)

Au-delà de l'aide bilatérale et multilatérale, de nombreux acteurs s'engagent à travers la coopération décentralisée qui permet des conventions de jumelage entre collectivités. La coopération décentralisée est une façon d'obtenir une certaine reconnaissance internationale et de bénéficier de l'expertise et de l'aide fournie par des CL étrangères. Les bailleurs de fonds encouragent d'ailleurs ce mouvement, car ils y voient un moyen de renforcer les capacités de maîtrise d'ouvrage des CL et le rôle de la société civile. En France, les financements peuvent provenir du budget général de la collectivité ou du budget eau/assainissement en vertu de la loi Oudin-Santini de 2005. On dénombre 300 acteurs de la coopération décentralisée en France avec parmi les principaux : les CL, les EPCI et les agences de l'eau, souvent en association avec un acteur associatif. Il existe aussi en France, un site spécialisé tel que l'Agence de Micro-Projets, un programme de la Guilde Européenne du Raid soutenu par l'AFD qui finance justement des projets adaptés pour des petites collectivités en milieu rural. Ce programme dispose d'une base de données recensant de nombreux moyens de financements : fondations d'entreprises, fonds départementaux, syndicats, agences, prix et bourses divers adaptés aux projets de développement concernant les SEA.

(Bouhmad et al., 2011) (Agence Française de Développement et La Guilde, s. d.)

LES SOURCES DE FINANCEMENT REMBOURSABLES

Le rôle des financements remboursables est d'assurer le relais puisqu'ils exigent une rémunération ultérieure sous forme d'intérêts. Ils doivent être utilisés pour couvrir des dépenses d'investissement pour la réparation, l'extension ou le renouvellement d'infrastructures ; et non pour couvrir les coûts de fonctionnement, assurés par les 3T, au risque d'alimenter une bulle d'endettement. Ces sources de financement peuvent revêtir diverses formes mais possèdent de nombreuses limites particulièrement pour les SEA des pays en développement.

Parmi elles, les financements bancaires par intermédiation, assurés par des banques commerciales ou des Institutions Financières Spécialisées (IFS) sur un court ou moyen terme, mais qui sont souvent réticentes à travailler avec le secteur de l'eau fonctionnant sur du long terme. Ce processus est particulièrement observable en Afrique du fait de la difficulté d'augmentation des tarifs, du manque d'efficacité et de la corruption. Il existe toutefois de nombreux pays en Afrique subsaharienne où il existe des IFS : l'Afrique du Sud (DBSA et INCA), le Nigeria (UDB), la Tunisie (CPSCL), le Maroc (FEC), le Sénégal (ADM et/ou ADL), au Ghana (DDF, en cours de création), au Cameroun (FEICOM), au Mali (ANICT), au Burkina Faso (FPCL). Les banques de développement nationales (lorsque qu'elles existent) privilégient les grands projets des SEA, portés par les plus grandes villes, plus riches et plus solvables. Les villes de taille plus réduite et les zones rurales sont complètement exclues du financement bancaire traditionnel. Des solutions sont à rechercher du côté de la microfinance qui sera détaillée plus tard, mais les IMF ne proposent pas toujours de microcrédits aux SEA.

Le financement obligataire par l'émission sur les marchés d'obligations d'entreprises, souveraines ou même de municipalité est une autre forme de financements remboursables. Ces emprunts sans intermédiations ont besoin d'un cadre législatif et réglementaire défini ainsi que des marchés de

capitaux assez développés. La plupart des marchés peu développés ne proposaient pas d'obligations municipales à cause de leur manque de solvabilité ou de transparence mais il existe des exceptions, en Afrique du Sud par exemple. Encore une fois, ils sont peu applicables aux petites et moyennes villes non solvables.

Il existe aussi des formes de financement comme le financement de projet dans lequel les bailleurs de fonds interviennent lorsqu'il n'y a pas d'IFS, ou le financement en fonds propres qui se sont développés mais reste difficilement accessibles pour des marchés peu structurés. La disponibilité de ces dispositifs sur les marchés a été mis à mal par la crise financière et sont peu exploitables pour les acteurs africains. D'autant plus que le marché des SEA est considéré comme à haut risque et à faible rentabilité, même si en réalité, et en raison de la constance de la demande, il s'agirait plutôt d'un marché à faible risque et à rentabilité faible mais régulière.

(Bouhmad et al., 2011) (OCDE, 2013b) (Paulais, 2012)

LES MECANISMES DE FINANCEMENT INNOVANTS

Voici quelques exemples de mécanismes innovants associés aux inadéquations critiques qu'ils permettent de lever :

Tableau 5: Exemples de mécanismes financiers innovants (OCDE, 2010)

Inadéquation critique	Exemples de mécanismes financiers innovants
Impératif d'un coût abordable pour les ménages	<ul style="list-style-type: none"> • Financement mixte combinant dons et financement remboursable • Microfinance • Aide basée sur les résultats
Disponibilité limitée des fonds pour les opérateurs nationaux et les petits fournisseurs de services d'eau	<ul style="list-style-type: none"> • Microfinance • Aide basée sur les résultats et contrat innovant
Profil de risque et difficultés de gestion de certains risques (par exemple, risque politique, risque de change)	<ul style="list-style-type: none"> • Financement mixte combinant dons et financement remboursable • Garanties et assurance des risques • Mécanisme de soutien de la trésorerie en cas de dévaluation • Financement en monnaie locale • Accords de recettes en lieu et place de garanties
Insuffisance des fonds au niveau décentralisé	<ul style="list-style-type: none"> • Obligations municipales • Fonds groupés, fonds renouvelables et banques d'obligations • Instruments pour accroître le prêt aux collectivités territoriales
Échéance courte des financements disponibles	<ul style="list-style-type: none"> • Garanties • Apports de fonds propres
Bilans sous-capitalisés	<ul style="list-style-type: none"> • Mobilisation de fonds propres pour renforcer le bilan, prêts convertibles, conversion de dettes en prises de participation, modèles d'expansion de type « actifs allégés »
Manque de compréhension des investisseurs et prêteurs externes	<ul style="list-style-type: none"> • Financement mixte combinant dons et financement remboursable • Notation financière • Avances pour la préparation des projets
Manque de projets susceptibles de bénéficier d'un concours financier (projets dits « bancables »)	<ul style="list-style-type: none"> • Avances pour la préparation des projets

Le prêt hybride ou financement mixte combinant prêt et subvention

Il s'agit d'un prêt bonifié. Le taux d'intérêt est plus bas qu'à la normal grâce à l'apport de l'élément don. L'hybridation peut se faire au sein d'une ISF ou d'un véhicule *ad hoc*. Il permet de mobiliser un

plus gros volume de ressources adaptées au niveau du coût, de la durée (différé de paiement). Cette solution a été utilisée à Maputo pour le financement d'un programme urbain d'eau et d'assainissement. Ce financement mixte peut prendre des formes diverses : les dons au titre de l'APD peuvent être fournis en tant que bonification d'intérêts, financement d'amorçage pour des fonds renouvelables ou contribution à la création d'avances pour la préparation des projets. Cet outil présente un réel potentiel pour attirer les financements remboursables. (Paulais, 2012; OCDE, 2013b)

Le fonds renouvelable

Assez proche du prêt hybride, les remboursements du prêt abondent le fonds. Ce dernier peut être rechargé à l'aide de subventions fédérales. Il nécessite la mise en place d'un fonds de garantie. Il représente un levier important pour mobiliser des financements. Ce type de mécanisme ou d'autres types tels que les fonds d'investissement, de maintenance ou d'extension peuvent être alimentés par la fiscalité locale, l'aide internationale ou les redevances prélevées sur le tarif de l'eau. Ils peuvent être utilisés pour subventionner divers types d'opérateurs sur l'ensemble de la chaîne de valeur eau et assainissement.

(Paulais, 2012) (Agence Française de Développement et GRET, 2011)

La microfinance

L'intérêt principal des produits de microfinance est d'étaler les coûts d'investissement dans le temps, que ce soit pour les ménages ou pour les petits opérateurs. La microfinance peut donc jouer un rôle dans le financement de l'accès (épargne ou prêts aux ménages pour financer leur raccordement ou leur équipement) et dans le financement des opérateurs (pour l'investissement, la maintenance ou l'extension) ou des projets communautaires. Une étude commandée par la fondation Gates (Mehta, 2008) estime le marché potentiel à 12 milliards de dollars et 125 millions d'emprunteurs d'ici la fin de la décennie. La microfinance semble donc avoir un potentiel significatif et largement sous-exploité. Les prêts individuels aux ménages sont généralement de court ou moyen terme (moins de trois ans) et d'un montant habituellement faible destiné au raccordement au réseau d'eau, à la construction d'un puits particulier, de latrines ou à l'installation de purificateurs d'eau. L'expérience des produits de prêt aux petites entreprises ou projets communautaires dans le secteur de l'eau et d'assainissement est plus limitée que celles des prêts aux ménages. Certains projets récents utilisant la microfinance pour financer des projets communautaires de fourniture d'eau au Kenya (K-Rep avec plusieurs facilitateurs), au Sénégal (CMS et le projet Regefor) et en Côte d'Ivoire (Coopec et Crepa) présentent cependant des potentialités intéressantes.

En dépit des expériences existantes et des études concluant à un large potentiel, la pérennité et la capacité de répliation à grande échelle du financement de l'eau et de l'assainissement par la microfinance sont encore inconnues. Certaines limites se posent qui amènent à nuancer son rôle potentiel. D'abord, en ce qui concerne le financement des opérateurs, il faut bien comprendre qu'une grande part des besoins relève de la mésofinance et non de la microfinance. La plupart des opérateurs ont des besoins de financement qui se situent entre le plafond des prêts accordés par les IMF et le plancher des crédits bancaires (entre 2 000 et 100 000 euros). On rejoint donc ici la problématique courante du « *missing middle* », faisant le constat d'un manque de prestataires de services financiers adaptés aux besoins des petites entreprises d'une manière générale dans de nombreuses économies en développement. D'ailleurs, dans l'étude de M. Mehta, le terme microfinance renvoie à une définition très large (« montant de prêt inférieur à 500 000 USD »). Le secteur de la microfinance connaît mal les besoins du secteur de l'eau et inversement, ce dernier a une faible connaissance des outils offerts par la microfinance. La durée des crédits requis est

généralement plus longue que pour les microcrédits classiques. Par ailleurs, ces prêts sont destinés à financer des services essentiels et non des activités génératrices de revenus.

(Agence Française de Développement et GRET, 2011) (OCDE, 2010)

Conditions requises et rôle des facilitateurs

Pour que la microfinance atteigne une échelle significative dans le financement des services d'eau, plusieurs conditions doivent être réunies : une demande potentielle significative, un niveau de développement de la microfinance avancé et adapté à cette demande et des politiques en matière d'eau et d'assainissement qui encouragent le recours à la microfinance.

Quelques activités clés doivent accompagner le développement des services de microfinance dédiés au secteur eau et assainissement :

- étude du secteur eau et assainissement/étude de marché, pour comprendre la demande à la fois du point de vue des ménages et des IMF ;
- offre de services d'appui aux entreprises pour soutenir les PME de ce secteur ;
- soutien à la recherche pour la conception des produits (durée, taux d'intérêt, etc.) ;
- soutien au développement pour réduire le coût et le risque ;
- garantie pour réduire le risque d'entrée sur le marché pour les IMF.

Pour mener à bien ces activités, trois types de partenaires potentiels :

- IMF bien établies ;
- promoteurs crédibles, capables de fournir la facilitation nécessaire et d'agir comme catalyseurs ;
- associations d'IMF : potentiellement de bons véhicules pour diffuser les enseignements et susciter l'intérêt pour ce secteur chez les IMF.

Les bailleurs font clairement partie de la catégorie des facilitateurs. Ils ont un rôle important à jouer par le biais de subventions « intelligentes », de mécanismes de garantie ou autres instruments pour soutenir le développement des produits et la mise en relation, et promouvoir d'une façon plus générale les activités visant à la création du marché.

Output Based-Aid (OBA)

L'aide fondée sur les résultats se compose de subventions à caractère incitatifs basées sur les investissements réalisés qui doivent être effectifs et mesurables. Les subventions servent au remboursement des investissements. Elles peuvent être versées dans des mécanismes de type fonds renouvelable. Recourir à cette forme de financement nécessite un préfinancement qui peut être obtenu à l'aide de la microfinance, comme cela s'est fait avec succès au Kenya avec la banque commerciale K-Rep, exemple dont on reparlera dans les retours d'expérience. Il existe une grande variété d'OBA pouvant s'appliquer à toutes les échelles géographiques (urbaine, quartiers péri-urbains, petits bourg ou milieux ruraux), à divers fournisseurs de service (opérateurs, CL), sur l'ensemble de la chaîne de valeur eau et assainissement. Par exemple pour ce dernier, il peut être utilisé pour accentuer la demande, étendre les réseaux ou investir dans des latrines, assurer la vidange et le transport, investir dans le traitement, l'élimination ou la réutilisation. Pour l'eau potable, il peut par exemple servir à augmenter les branchements, surtout auprès des ménages les plus pauvres, permettant la mise en place de facilités de paiement (le coût du branchement étant souvent la barrière principale à l'entrée des ménages les plus pauvres). Un opérateur devra avoir un minimum de trésorerie pour lancer son opération. Il existe deux principaux biais à l'utilisation de ce mécanisme. Etant donné que l'objectif des subventions est bien ciblé, il est nécessaire de vérifier la réalisation des résultats ce qui n'est pas toujours aussi évident qu'il n'y paraît. Pour cela, les bailleurs font appel à des vérificateurs techniques indépendants pour savoir si les branchements ont bien été effectués, les volumes bien desservis, pas de clients « fantômes » ... mais il peut être difficile de contrôler la

qualité d'un branchement par exemple. D'autre part, le montant des subventions peut être légèrement surestimé, entraînant un report de la somme en excès sur les résultats de l'opérateur, voir même sur son capital. Certains ménages peuvent aussi bénéficier de branchements à coût réduit par privilège et non par besoin. Néanmoins, l'objectif principal est de favoriser l'accès pour les ménages les plus pauvres et le risque d'inclusion reste négligeable devant le risque d'exclusion. (Paulais, 2012) (OCDE, 2013b) (OCDE, 2010) (Mahé, 2014) (Valfrey, 2014) (Tremolet et Evans, 2010)

Le rehaussement de crédit

Il permet d'augmenter le niveau de sécurité d'un emprunteur par rapport au prêteur (faire baisser le risque). Il repose sur une analyse financière et offre la possibilité de garantir l'emprunt d'une CL ou d'un opérateur peu crédible et peu solvable au près d'un prêteur, alors que ces derniers sont généralement exclus de l'emprunt direct. Il peut s'agir d'ouvrir un marché de la dette sous-souveraine par le biais de financement sans intermédiation. Le rehaussement de crédit peut être effectué par interception : le transfert d'état est intercepté comme garanti (déresponsabilisant), ou par garantie : l'état (ou un bailleur) garantie le prêt, généralement d'une IFS. La garantie peut être partielle ou totale, sur le crédit ou sur le risque (ce qui est plus responsabilisant pour la CL). Il se peut que les IFI ou les donateurs doivent rentrer en scène si les entités privées ou les Etats se montrent réticents à fournir des garanties. En effet, ces dernières peuvent garantir la CL ou l'opérateur auprès de l'institut bancaire prêteur. Néanmoins, cette convention doit se faire exclusivement entre le bailleur et la banque pour éviter qu'un opérateur, ayant une vision à court terme et souhaitant réaliser une opération unique, ne décide de ne rembourser que la part non garantie de l'emprunt. D'autant plus qu'en Afrique, les mécanismes de saisie sont très difficiles donc il sera très compliqué pour la banque de récupérer un bien mis en garantie par un opérateur.

(Paulais, 2012) (OCDE, 2013b) (Mahé, 2014)

Les véhicules de financement groupés

Il s'agit de combiner au maximum l'ensemble des mécanismes précédemment évoqués pour ouvrir l'accès au financement à un grand nombre d'emprunteurs de taille relativement réduite. Ils sont bien adaptés au secteur de l'eau décentralisé dans lesquels les opérateurs de petite et moyenne taille rencontrent des difficultés de financement sur leurs qualités propres. Les donateurs et les IFI devraient intensifier leurs efforts pour créer de telles structures (fonds renouvelables, banques obligataires...) et créer un environnement institutionnel propice (par exemple en défiscalisant les obligations émises comme aux Etats Unis ou en imposant la création de véhicules groupé pour l'accès au financement public). La BERD ou l'AFD pratiquent déjà le prêt direct aux collectivités sans exiger de garanties de l'administration centrale, même si peu d'IFI et de donateurs ne sont en mesure de le faire. Les administrations quant à elles peuvent s'opposer à ce type d'accords.

La notation peut aider à améliorer la transparence et faciliter l'accès des emprunteurs aux marchés financiers ; bien que certains marchés soient trop petits pour élaborer une échelle de notation nationale. Des systèmes d'évaluation comparatifs tel que IBNET élaboré par la banque mondiale permettent aussi d'optimiser la fiabilité et la comparabilité des informations produites.

(OCDE, 2013b)

La valorisation du foncier

Cette méthode de financement a été particulièrement employée en France au 19^{ème} siècle pour financer la création des réseaux d'eau potables de Paris. Néanmoins, l'une des conséquences de ce mécanisme résidait dans l'expropriation de bon nombre de petits propriétaires incapables de racheter les terrains valorisés qui se sont retrouvés dans les mains d'une minorité de personne pouvant les

acquérir. En Afrique, la décentralisation a eu pour effet pervers la vente rapide de la part des collectivités de nombreux terrains aliénables avant valorisation. Il reste donc assez peu d'espaces publics valorisables. Il y aurait peut-être quelques solutions à envisager sur la valorisation de terrains de lagunage à convertir en unité de traitement qui pourraient être intégralement financés par la valorisation foncière. Néanmoins, cette stratégie entraîne toujours des risques de rente et de spéculation et n'est donc pas idéale. Elle ne peut se faire qu'avec l'existence d'un cadre juridique, clarifiant les mécanismes d'appropriation des espaces urbains et définissant les cadres de négociation entre acteurs et d'arbitrages de conflits, ainsi que facilitant la mise en place de fiscalité foncière.

(Mahé, 2014) (Paulais, 2012)

POSITIONNEMENT ET CONTRIBUTION DU SECTEUR PRIVE

Au cours des trente dernières années, le secteur de l'eau potable a connu de profondes évolutions dans les pays en développement. Les principes de marchandisation, de décentralisation ou de partenariat public-privé ont fait évoluer un modèle jusqu'ici fondé sur les monopoles publics et le rôle prépondérant des Etats vers une diversification des acteurs et une recomposition de l'action publique. De petits opérateurs privés locaux sont parvenus à développer une offre de services pour répondre à une demande non satisfaite par d'autres modes d'approvisionnement (réseaux gérés par des entreprises publiques ou privées, points d'eau collectifs en gestion communautaire, etc.) dans les quartiers précaires des métropoles ou les gros bourgs ruraux. Le renforcement de la nature marchande des services a ainsi contribué à faire émerger de nouvelles problématiques de financement.

PRESTATAIRES PRIVES FORMELS DE SEA

Ils ont une relation contractuelle avec l'autorité publique responsable du service. Il peut s'agir d'un opérateur national, international ou local. Les partenariats publics privés (PPP) sont la forme la plus courante de relations entre prestataire et autorité publique. Après les échecs ou bilans mitigés d'une première génération de PPP dans les services de base, spécialement dans les pays émergents, une seconde génération de partenariats a commencé à émerger dans les années 2000.

Les nouveaux contrats tendent à modérer la participation du secteur privé. Celui-ci assume une part limitée du risque, voire pas de risque du tout. Les concessions qui étaient principalement utilisées à l'origine sont progressivement abandonnées au profit de contrats d'affermage, de gestion ou de service. Dans ce contexte, l'État ou une autorité de régulation doit assumer ses responsabilités en matière de tarification *via* des dispositifs de régulation. Le processus de régulation ne doit pas se limiter à un face à face entre l'Etat et l'opérateur. Il existe plusieurs méthodes, souvent combinées, basées sur la mise en concurrence pour le marché, la prise d'information auprès de divers acteurs, comme les collectivités locales, la société civile et les entreprises et micro-entreprises locales impliquées dans le fonctionnement des réseaux. Un des phénomènes les plus marquants de ces changements d'approche se révèle être l'apparition d'opérateurs privés nationaux. C'est la conséquence d'un certain désengagement des grands opérateurs internationaux, qui a laissé de l'espace pour des acteurs locaux.

Aussi la Banque mondiale entretient une base de données sur les PPP dans les pays en développement qui permet de faire le constat suivant : la part des PPP dans l'investissement des services d'eau et d'assainissement, en Afrique, entre 1990 et 2009 ne s'élève qu'à 4%.

(Paulais, 2012)

Le tableau suivant montre les différents types d'accords possibles entre administration et secteur privé, avec les différents dosages de délégation, de risque, d'investissement.

Tableau 6 : typologie des accords contractuels entre administration publique (A) et secteur privé (P) (OCDE, 2013b)

	Contrat de service	Contrat de gestion	Affermage/ Location	Concession	CET	Co-entreprise	Cession d'actifs
Propriété des actifs	A	A	A	A	P/A	A/P	P
Dépenses d'investissement	A	A	A	P	P	A/P	P
Risque commercial	A	A	Partagé	P	P	A/P	P
Exploitation/ Maintenance*	A/P	P	P	P	P	A/P	P
Durée du contrat	1-2 ans	3-5 ans	8-15 ans	25-30 ans	20-30 ans	Illimitée	Illimitée
Source de rétribution de l'opérateur	Municipalité	Municipalité : rémunération en fonction des performances.	L'opérateur collecte des redevances d'utilisation. <i>Location</i> : rémunération versée par la municipalité <i>Affermage</i> : partage des recettes	Usagers	Municipalité	Usagers	Usagers

On remarque que dans les nouveaux types de PPP, l'investissement des infrastructures est à la charge du maître d'ouvrage à savoir la collectivité, néanmoins l'opérateur peut tout de même aider à investir sur le remplacement de pompe ou de petit matériel d'exploitation et maintenance.

LES PETITS OPERATEURS PRIVES

Etant donné le faible taux de couverture des réseaux gérés par les sociétés nationales en milieu urbain et leur quasi inexistence en milieu rural, de petits opérateurs privés (POP) alternatifs ont fait leur apparition sur le marché des SEA. Ils adoptent leurs offres de service aux besoins de la clientèle et leur taille et domaine d'activité peut fortement varier à travers le continent. On les retrouve sur les marchés suivants :

- les camions citernes ;
- les réseaux de distribution indépendants ;
- la vente en gros d'eau fournie par la compagnie de distribution (par exemple, les kiosques d'eau) ;
- les services d'assainissement (par exemple, la vidange des fosses de latrines) ; et
- les services d'exploitation et d'entretien (par exemple, la gestion des latrines publiques).

Ils sont généralement regardés d'un œil suspicieux par les sociétés d'eau et les municipalités. Ils travaillent souvent dans l'illégalité, sans réglementation ni contrôle de qualité. Ce petit secteur privé dispose d'un potentiel énorme pour augmenter la couverture et l'accès aux SEA. Sans contrôle et réglementation, on peut aussi se retrouver dans des situations où les usagers payent un tarif bien supérieur à ce qu'ils devraient pour un service de moins bonne qualité. De plus, cette gestion est difficilement conciliable avec une gestion intégrée de la ressource en eau d'un point de vue qualitatif et quantitatif. Les gouvernements qui apprennent à réglementer ce secteur sans étouffer sa capacité d'innovation en retirent un bénéfice considérable sur l'augmentation de l'accès.

Bien que les logiques et les contraintes de financement varient en fonction du type d'opérateur impliqué et du contexte dans lequel il intervient, il est toutefois possible de relever certaines tendances générales :

- Lorsque le service relève du secteur informel, le financement de l'investissement initial provient quasi exclusivement des fonds propres via la mobilisation de l'épargne familiale ou grâce aux apports des membres dans le cas des structures associatives ;
- Les capacités de financement de ces opérateurs, en mobilisant des fonds propres, sont très limitées. Elles ne permettent pas en général d'atteindre une couverture totale du service
- Enfin, le recours à l'endettement demeure peu pratiqué par ces opérateurs. Cela résulte de la forte inadéquation entre leurs besoins et l'offre de prêts des établissements financiers locaux (taux d'intérêt élevés, garanties excessives, maturités trop courtes) et de la difficulté pour les petits entrepreneurs à produire des dossiers de demande de financement exploitables, faute de documentation comptable suffisante ou de capacité à réaliser une analyse financière de leur projet.

Face à ces difficultés d'accès à des financements pérennes et peu coûteux, les opérateurs locaux n'ont souvent d'autre choix qu'adopter des stratégies d'investissement à court terme. Mais de telles stratégies se traduisent par des taux de rentabilité élevés des capitaux engagés par les opérateurs, et provoquent une surenchère des tarifs de l'eau ou plus généralement une augmentation des coûts d'accès au service.

(WUP, 2004) (Agence Française de Développement et GRET, 2011)

L'EPARGNE DES MIGRANTS

Les transferts financiers des migrants vers leurs proches dans leurs pays d'origine progressent depuis la fin des années 1990. Le montant en Afrique a presque doublé depuis 2004 pour atteindre un montant de 39 milliards d'USD en 2009 (contre 27 milliards d'APD). Sur ces 39 milliards, 18 vont à l'Afrique du Nord et 21 à l'Afrique subsaharienne. Ces flux prennent une importance considérable pour les petites économies, par exemple 25% du PIB du Lesotho en 2009. De plus, ces chiffres sont largement sous-estimés car une part importante de ces transferts se fait par des circuits informels (70% en Afrique subsaharienne). Ces apports sont principalement utilisés pour des dépenses courantes mais peuvent tout de même contribuer à l'investissement local, surtout en milieu rural. Néanmoins, nombre de ces investissements ne sont pas réalisés à des fins solidaires. Il est envisageable de mettre en place des émissions obligataires ciblées pour récupérer une part de cette épargne. (Paulais, 2012)

REVUE DES RETOURS D'EXPERIENCES

OBA AU MAROC

GPOBA a mis en place des projets OBA pour étendre l'accès des quartiers urbains informels aux réseaux d'assainissement, qui étaient complètement exclus des services de base. Le projet est réalisé avec divers partenaires publics et privés ainsi que l'INDH (Initiative Nationale pour le développement Humain). Lancé en 2007, le projet visait 11 300 ménages connectés avec 7 millions USD de subventions accordés par GPOBA (environ 35% par branchement). On retrouve différents fournisseurs de service : AMENDIS à Tanger, LYDEC à Casablanca qui sont des concessionnaires privés internationaux ; alors que RADEM à Meknès est un opérateur public. Les détails des schémas de subventions varient d'un opérateur à l'autre mais dans tous les cas ils sont basés sur la réalisation

d'une connexion au réseau d'assainissement pour un ménage. La subvention est versée en deux acomptes : 60% une fois la connexion réalisée et 40% après vérification (par un vérificateur indépendant) et 6 mois de services durables. La subvention pour une connexion varie de 421 USD à Casablanca contre 913 USD à Meknès. Cette différence est due aux écarts des unités de coût ainsi qu'à la capacité des ménages à payer. Les progrès étaient assez lents au départ avec seulement 2000 ménages connectés la première année. Le rapport de milieu de projet indiquait que ceci était fortement dû au manque de familiarité des opérateurs avec les processus bancaires, des retards d'investissements en amont, ainsi qu'à un manque de clarté des régimes fonciers. Le rythme des investissements a augmenté de façon considérable les années suivantes et le gouvernement marocain cherche aujourd'hui à reprendre ce mécanisme à plus grande échelle. (Tremolet et Evans, 2010) (Bouhmad et al., 2011)

LES GARANTIES PARTIELLES : L'EXEMPLE DE LA DEVELOPMENT CREDIT AUTHORITY

« La Development Credit Authority (DCA) a été créée en 1999 par USAID pour mobiliser le capital privé local à travers l'établissement d'un partage des risques. Ce mécanisme peut être utilisé pour mobiliser le capital privé d'entreprises dans n'importe quel secteur, mais il l'a été aussi pour faciliter le financement de la dette en appui au développement urbain, et en particulier pour le financement des investissements dans les secteurs de l'eau, de l'assainissement, des déchets solides et des transports. Le problème auquel la garantie cherche à répondre est l'absence de prise de risque par les banques nationales et leur méconnaissance du marché. Les banques, bien que disposant souvent d'importantes liquidités, n'accordent que des prêts à court terme (pas adaptés pour des projets d'investissements des SEA) et à des taux d'intérêts élevés. La garantie compense en quelque sorte le manque d'expérience du prêteur local en offrant de partager le risque de perte financière. En règle générale, la garantie ne couvre jamais plus que la moitié du coût du projet. Couvrir une part plus importante provoquerait une distorsion dans le marché financier local. Ce serait aussi contradictoire avec l'objectif d'inciter le prêteur à prendre des risques et à apprendre comment analyser ces risques lorsqu'il offre du financement à long terme pour des investissements urbains. L'expérience de la DCA montre qu'une offre de garantie partielle gagne à être mise en œuvre dans le cadre d'un projet d'appui à la décentralisation et à l'investissement à l'échelle du pays. Le volume de la garantie peut être adapté à la taille du marché, aux montants des investissements projetés et à l'échelle des engagements en prêts qui sont attendus. À la fin de l'année 2009, la DCA avait garanti un montant total de prêts d'environ 1,83 Md USD tous secteurs confondus. » (Paulais, 2012)

LE PROJET MICROFINANCE – OBA AU KENYA

La proportion de ménages ruraux ayant l'eau courante n'avait progressé que de 9 à 10% entre 1998 et 2006. Le choix a été fait de se porter vers le recours aux petits prestataires. Pour cela une structure financière novatrice a été mise en place. Avec l'appui du Water and Sanitation Program (WSP), le GPOBA a approuvé un projet de don d'un montant de 1,15 millions de dollars pour financer un programme mis en œuvre par la banque K-Rep. Le projet vise les zones rurales et périurbaines du Kenya. De nombreux partenaires se sont associés sur le projet ; outre GPOBA, K-Rep et WSP, on retrouve les conseils de l'eau qui sont propriétaires des ouvrages hydrauliques et établissent les conventions de prestation de service aux populations, les prestataires de services, un consultant auditeur vérifiant les la conformité des résultats et le Fonds de conseil en infrastructure publique-privée (PPIAF) qui finance des études pour le développement et la mise en œuvre du projet. Le financement de ce programme est accordé selon une grille de répartition de l'effort financier spécifique pour le projet. La communauté contribue à l'investissement (20 % du coût du projet) et K-Rep finance le solde de 80 % grâce à un prêt assorti d'une échéance maximale de cinq ans. L'allongement de l'échéance du prêt est rendue possible par la subvention basée sur les résultats qui

rembourse jusqu'à la moitié du prêt, généralement après 18 mois. Le programme rend également les remboursements mensuels plus abordables pour la communauté. La subvention est payée quand un sous-projet atteint les « résultats » convenus qui sont basés sur un nombre de nouveaux raccordements et des recettes mensuelles moyennes. Le financement des sous-projets va de 60 000 à 200 000 dollars. Les objectifs de raccordement varient dans une fourchette allant de 50 nouveaux branchements dans les réseaux bien établis à près de 600 pour les nouvelles installations. Pour pouvoir réduire le montant des garanties exigées de la part des emprunteurs, K-Rep a contracté auprès de la Development Credit Authority de l'USAID une garantie partielle de crédit couvrant 50 % du principal du prêt. À ce jour, près de 1 800 raccordements ont été réalisés et vérifiés et 10 776 personnes ont été desservies. Le WSP a joué un rôle moteur dans ce projet, en effectuant des analyses démontrant que coupler crédit commercial et OBA était possible. Il faut noter que la situation initiale était favorable avec des associations communautaires dynamiques. Parmi les obstacles rencontrés, il faut souligner la lenteur des banques pour instruire les projets, limitations aux capacités de financement, dues aux contraintes sur les garanties des emprunts, en particuliers pour des nouvelles réalisations. Le produit « eau » n'a pu rentrer dans la stratégie commerciale que d'une seule banque malgré un gros travail de sensibilisation du secteur bancaire à l'intérêt de ce produit. Aussi la question du changement d'échelle se pose.

(Agence Française de Développement et GRET, 2011)

LES PETITS OPERATEURS PRIVES DANS LA DISTRIBUTION D'EAU A MAPUTO

À Maputo, le réseau d'approvisionnement en eau potable maillé ne dessert qu'une petite partie de la population de l'agglomération. De nombreux habitants, en particulier ceux de la périphérie, n'ont d'autre choix que de s'approvisionner auprès de fournisseurs informels. Les systèmes autonomes de distribution de l'eau gérés par des petits opérateurs privés (POP) locaux sont apparus dans les années 1990. Ils sont aujourd'hui devenus des acteurs incontournables du secteur de l'eau à Maputo. Les POP construisent leurs propres forages et sont indépendants de l'opérateur officiel. Leur investissement est privé à 100 % et leur financement ne provient pas d'un projet de l'aide internationale ni de fonds publics. De par leur réactivité et leur rapidité à accompagner le développement urbain, les POP se sont progressivement imposés comme les seuls opérateurs à même de répondre à la croissance. Des bailleurs de fonds ont commencé à soutenir leurs initiatives, à chercher à les faire entrer dans le secteur formel, leur procurer de meilleures conditions d'accès au crédit et intégrer leurs installations dans les schémas directeurs. Une des clés du succès de cette expérience réside dans le processus de sélection des opérateurs privés qui limite les interférences politiques. La concurrence entre POP est un bon outil de modération des tarifs, les consommateurs pouvant aisément comparer et changer de fournisseur. Cependant, il faut noter que le modèle financier des opérateurs de Maputo repose sur une eau souterraine abondante et peu chère à capter. En outre, le système ne permet pas le contrôle de la qualité de l'eau, qui reste difficile à évaluer. Dans beaucoup de cas, les populations ainsi desservies payent l'eau à un prix beaucoup plus élevé (jusqu'à cinq ou sept fois, voire dix fois plus cher) que celles qui ont accès au réseau classique. La fréquente déconnexion entre ces services et les autorités locales risque d'être dommageable à terme pour la démocratie locale, tant elle marginalise le rôle de la collectivité. Enfin, la question de l'intégration à l'avenir de ces systèmes dans des schémas un peu plus urbains, permettant à la fois une gestion correcte de la ressource en eau, une tarification équitable et des mécanismes de financement pérennes ou du moins réguliers, reste posée.

(Paulais, 2012)

ANALYSE : APPROCHE LES PLUS PROMETTEUSES, CRITERES ET EXIGENCES DE VIABILITE

Depuis la mise en place de la décentralisation, il est souvent attribué à la commune une compétence générale en matière de services de proximité, dont l'eau et l'assainissement. Les communes sont ainsi investies des fonctions soit d'organiser et de gérer ces services, soit de créer une régie autonome, soit de confier les services à un opérateur national ou à des concessionnaires privés. Le découpage issu de la décentralisation implique aussi une coopération entre les différents échelons de collectivités. Ainsi, même si la commune détient la responsabilité des services d'eau et d'assainissement, les provinces peuvent aider à coordonner les actions des communes, surtout en milieu rural. Les régions offrent la taille adéquate pour une planification économique et d'aménagement du territoire plus large. Les ressources des collectivités étant assez limitées surtout en milieu rural, la combinaison de divers mécanismes s'avéra souvent nécessaire pour investir dans les SEA. Lors de la 3e Semaine africaine de l'eau en novembre 2010, la Banque africaine de développement indiquait que le recours à l'APD et aux budgets nationaux était nettement insuffisant pour combler le déficit de financement du secteur de l'eau et de l'assainissement et appelait à plus de sources de financement innovantes.

Le constat est fait qu'il existe des inadéquations entre les financements remboursables et le marché des SEA. Le besoin de prêt à long terme en contradiction avec les offres proposées, la taille de petite ou moyenne envergure de la grande majorité des opérateurs, la faible solvabilité des CL ou encore le risque commercial lié à l'incapacité d'augmenter les tarifs. Néanmoins, l'innovation financière pourrait fortement aider à accroître la disponibilité de ces financements remboursables pour le secteur de l'eau.

L'utilisation de la microfinance afin de répondre aux besoins de financement des groupes pauvres et à revenu faible est l'une des approches envisagées. L'utilisation combinée de ces mécanismes est nécessaire pour attirer les investisseurs. Une application d'un RDC, avec la mobilisation de budgets nationaux et d'APD, combinée avec une planification financière stratégique et un gain d'efficacité permettra d'attirer des sources de financement remboursables ; les investisseurs devant prendre conscience des avantages et bénéfices liés aux investissements dans ces secteurs. Le secteur des SEA, bien que mal connu de celui de la microfinance, représente un marché substantiel, avec des besoins considérables, qui pourrait à l'avenir représenter un nombre important de clients pour les IMF.

Aussi, l'utilisation groupée de mécanismes tels que l'OBA, les garanties partielles et le recours aux petits opérateurs a fait ses preuves dans plusieurs cas. Ils permettent de crédibiliser les opérateurs et les CL qui en ont recours, tout en rassurant les organismes prêteurs. De plus, les résultats obtenus sont souvent orientés vers les plus pauvres qui sont bien la cible prioritaire et l'enjeu majeur des OMD. Ces mécanismes sont applicables à différentes échelles, tant pour les quartiers informels que pour les milieux ruraux. Reste à voir comment ces outils trouveront leur place à des échelles intermédiaires (types moyennes communes et petits bourgs) qui parfois ne répondent pas aux critères de la microfinance mais de la mésofinance et ne sont toujours pas assez solvables pour rentrer dans les voies classiques d'emprunt. Mais les outils type OBA et garanties devraient tout de même pouvoir s'appliquer dans ces cas de figure, et la mésofinance est elle aussi à développer.

La plupart des exemples ont fait leurs preuves sur l'accès en lui-même avec l'élargissement des branchements, que ce soit pour l'eau potable ou l'assainissement. En effet, une fois le rôle des

subventions ayant permis des facilités de paiement pour les branchements qui sont la barrière principale à l'entrée, l'augmentation des volumes consommés permet de faire tourner le service. Certes, l'augmentation de l'accès était le volet principal des OMD mais il faut maintenant voir quels sont les guichets possibles pour l'ensemble de la chaîne de valeur de l'eau à savoir la protection de la ressource, les capacités de stockage, le transport, les infrastructures d'évacuation et de traitement, l'entretien et l'exploitation. Le principe des OBA est qu'ils peuvent s'appliquer à de nombreux domaines à partir du moment où les objectifs sont ciblés et mesurables. Toutefois, sur certains maillons de la chaîne, bien qu'ils présentent de forts avantages socioéconomiques qui intéressent les bailleurs internationaux, on peut se demander comment ils se rendront attractifs pour les institutions financières locales et les instituts de microfinance qui doivent combler le manque de financement.

Enfin, il faut rappeler que cette vision globale du financement de l'investissement est à pondérer en fonction des pays, voire des régions, qui possèdent tous des caractéristiques propres. En effet, en fonction de l'état d'avancement de la décentralisation, de l'état de maturité des services d'eau nationaux, de l'implication initial de l'Etat, du dynamisme des associations d'utilisateurs, de la maturité des marchés et de l'offre privée ou encore de la disponibilité de la ressource en elle-même ; il sera plus ou moins facile de mettre en place tous ces dispositifs de financement.

(EUWI et SHARE, 2012) (Bouhmad et al., 2011; Paulais, 2012; OCDE, 2013b)

CONCLUSION

Au vu de l'avancement du volet eau/assainissement des OMD et de leur non réalisation certaine en Afrique, il paraît assez clair qu'il subsiste un manque de financement considérable dans les SEA en Afrique. Estimé entre 45 et 94 milliards d'USD, selon que l'on s'intéresse aux investissements ou à l'ensemble des coûts engendrés, il incombe depuis la décentralisation aux collectivités de prendre en charge la fourniture de ces services. Pour réduire les déficits de financement, les CL peuvent combiner plusieurs approches telles que réduire les coûts en gagnant en efficacité ; utiliser les sources de financement comme les 3T (tarifs, taxes, transferts) ; ou mobiliser des financements remboursables (emprunt ou émissions d'obligations). La combinaison de ces financements devrait être utilisée sur la base d'un recouvrement durable des coûts (RDC) qui s'appuie sur l'application des 3T pour attirer des financements remboursables. Même s'il paraît évident aujourd'hui pour les bailleurs et la communauté internationale que les avantages sociaux-économiques liés aux investissements dans les SEA sont largement supérieurs aux coûts engendrés, ils restent assez peu attractifs pour les marchés financiers. Pourtant, ils représentent un marché, certes à rentabilité moyenne, mais à faible risque étant donné la constance de la demande. Aussi, ils nécessitent des prêts à long terme. Pour stimuler les investisseurs, certains mécanismes innovants tels que les OBA ou les garanties partielles ont été mis en place et permettent d'augmenter considérablement la disponibilité des financements remboursables. L'utilisation groupée de différents mécanismes innovants a déjà fait ses preuves dans plusieurs exemples, notamment pour améliorer l'accès en facilitant les branchements pour les ménages les plus fragiles ; mais il reste encore difficile de généraliser leur utilisation à plus grande échelle sur l'ensemble du continent.

En effet, comme pour la microfinance, les secteurs de l'eau et des banques se connaissent assez mal et seule une multiplication des initiatives et des produits permettra une réelle émulation des financements. Enfin, on peut se poser la question de la viabilité de certains outils de financement tels que la valorisation du foncier et la fiscalité qui dépendent fortement du cadre juridique et réglementaire propre à chaque pays.

Bibliographie

- Agence Française de Développement, GRET, 2011. *Financer les services d'eau potable dans les petites agglomérations via des opérateurs privés locaux*. Paris, AFD, GRET, 113 p. Débats & Controverses.
- Agence Française de Développement, La Guilde, *MICROPROJETS*. Disponible sur Internet: <http://www.microprojets.org/> [Consulté le 07/12/2013].
- Bouhmad K., Martin Pilleux J., Perucca F., 2011. *Etude des financements et appuis accessibles aux collectivités locales marocaines dans le secteur de l'eau et l'assainissement*. Paris, pS-Eau, 82 p.
- EUWI, SHARE, 2012. *Small-scale finance for water and sanitation*. EUWI, 72 p.
- Hutton G., Bartram J., 2008. *Regional and Global Costs of Attaining the Water Supply and Sanitation Target (Target 10) of the Millennium Development Goals*. Genève, World Health Organisation, 28 p.
- Mahé J.-P., 2014. Directeur Expert Solidaire. Entretien le 23/01/2014.
- Mehta M., 2008. *Assessing microfinance for water and sanitation : Exploring Opportunities for Sustainable Scaling Up*. Seattle, Bill & Melinda Gates Foundation, 66 p.
- OCDE, 2013a. *Bénéfices liés aux investissements dans l'eau et l'assainissement : Perspectives de l'OCDE*. Paris, OCDE, 162 p. Etudes de l'OCDE sur l'eau.
- OCDE, 2013b. *Financement des services d'eau et d'assainissement : Enjeux, approches et outils*. Paris, OCDE, 154 p. Etudes de l'OCDE sur l'eau.
- OCDE, 2010. *Innovative Financing Mechanisms for the Water Sector*. Paris, OCDE, 160 p. Etudes de l'OCDE sur l'eau.
- Paulais T., 2012. *Financer les villes d'Afrique: l'enjeu de l'investissement local*. Montreuil, Pearson education France : Agence française de développement ; Banque mondiale, 417 p.
- Tremolet S., Evans B., 2010. *Output-Based Aid for Sustainable Sanitation*. Washington, Global Partnership on Output-Based Aid, 39 p. OBA Working Paper Series.
- Valfrey B., 2014. Directeur général Hydroconseil. Entretien le 23/01/2014.
- WUP, 2004. *Améliorer l'accès des populations urbaines démunies aux services d'eau et d'assainissement : Recueil des bonnes pratiques en Afrique subsaharienne*. Abidjan, WUP, 126 p.

ANNEXE 1 : TYPOLOGIE SIMPLIFIÉE DES OUTILS SPÉCIFIQUES DE FINANCEMENT DES ISF

Caractéristiques	Pays	Institutions de financement	Ressources du dispositif de financement
IFS publique ou privée Mécanismes de crédit communal actif	RSA* (et autres pays SADEC)	DBSA INCA	Recours au marché financier Prêts bailleurs de fonds Ressources propres
	Tunisie*	CPSC	Prêts bailleurs de fonds via État Recours au marché financier Ressources propres
	Maroc*	FEC	Recours au marché financier Banques commerciales Ressources propres
	Nigeria*	UDB	Prêts bailleurs fonds via État Recours au marché financier
Fonds d'investissement Mécanisme de crédit réduit ou inexistant	Sénégal*	ADM ADL (création 2010)	Bailleurs de fonds via État (rétrocessions) Ressources État Ressources propres
	Côte d'Ivoire	FPCL (ne fonctionne plus)	Bailleurs de fonds via État Ressources État
	Cameroun	FEICOM	Prélèvement sur les ressources communales (CAC) (fonds mutualiste)
		CFC (ne fonctionne plus)	Bailleur de fonds via État Ligne crédit au Crédit foncier du Cameroun
	Kenya	LGLA	Bailleurs de fonds via État Ressources État Ressources propres
	Ghana*	DDF (création 2010)	Bailleurs de fonds via État Ressources État Ressources propres
	Niger	CPCT (ne fonctionne plus)	Prélèvement sur les recettes de lotissements et sur la taxe sur l'électricité (fonds mutualiste)
	Mali	ANICT (2000)	Bailleurs de fonds via État
Burkina Faso	FICOM	Bailleurs de fonds via État	
	FPCT	Ressources État	

En partenariat avec des organismes d'enseignement supérieur, l'OIEau propose des états de l'art synthétiques sur différents sujets liés à l'eau. Ces synthèses sont rédigées par des élèves dans le cadre de leur cursus de formation.

Cette synthèse documentaire «**L'accès au financement pour les acteurs locaux africains pour investir dans les services d'eau et d'assainissement**» a été effectuée par **Nicolas Sauvignon**, élève post-master (bac+6/7) d'AgroParisTech-ENGREF en voie d'approfondissement et mastère spécialisé « Gestion de l'eau » à Montpellier.

Le contenu de ce document n'engage la responsabilité que de son auteur, il ne reflète pas nécessairement les opinions ou la politique de l'OIEau.

Toute utilisation, diffusion, citation ou reproduction, en totalité ou en partie, de ce document ne peut se faire sans la mention expresse du rédacteur, de l'Etablissement d'origine et de l'OIEau.



648 rue Jean-François Breton – BP 44494
34093 MONPELLIER CEDEX 5

Tél. : (33) 4 67 04 71 00

Fax. : (33) 4 67 04 71 01

www.agroparistech.fr



*Office
International
de l'Eau*

15 rue Edouard Chamberland
87065 Limoges Cedex

Tél. (33) 5 55 11 47 80

Fax. (33) 5 55 11 47 48

www.oieau.org