



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE



Deux maçons réalisent des toilettes position assise © USAID MuniWASH Bénin 2022

MICRO, PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES (MPMEs) ET PRATIQUES INNOVANTES POUR LA PROMOTION DE L'ASSAINISSEMENT AUTONOME AU BÉNIN

RÉSUMÉ

L'Activité Eau, Assainissement et Hygiène des Municipalités en Afrique de l'Ouest (MuniWASH) est financée par l'Agence des Etats Unis pour le Développement International (USAID) et mise en œuvre par Tetra Tech en partenariat avec l'Association Africaine de l'Eau (AAE). A travers MuniWASH, l'objectif de l'USAID est d'aider à consolider et développer les services d'Approvisionnement en Eau Potable, Hygiène et Assainissement (AEPHA) à l'échelle de la ville afin de répondre à ces besoins intégrant les populations pauvres et mal-desservies des municipalités partenaires.

Depuis 2019, USAID MuniWASH a renforcé les capacités des acteurs de la chaîne de valeur de l'assainissement au Bénin et en Côte d'Ivoire à fournir et à étendre des services d'assainissement inclusifs tout en réduisant les coûts de services.

Au Bénin, le projet MuniWASH a développé un programme de renforcement des capacités pour les Micro, Petites et Moyennes Entreprises (MPMEs) constituées des prestataires privés de services d'assainissement. Ces MPMEs font la promotion des produits d'assainissement sous la marque « Mimin » (ce qui signifie « propres » en langue fon¹). Elles sont regroupées au sein de l'Union Nationale des Entrepreneurs en Assainissement Mimin (UNEAM), l'organisation faitière qui promeut les produits de marque Mimin dont le WC Mimin². L'association et ses adhérents ont bénéficié de sessions de formation sur la gestion et les techniques commerciales organisées par USAID MuniWASH.

Les MPMEs formées ont organisé leurs activités pour acquérir une plus grande part du marché local de l'assainissement. En multipliant le nombre de sites d'exposition, en offrant des services après-vente et en menant des campagnes de marketing social, ces MPMEs sont devenues plus actives et dynamiques auprès des clients. Les activités commerciales menées à grande échelle ont facilité la constitution d'une épargne substantielle. Pour nombre d'entreprises les ventes ont progressé d'environ 15% et continue de croître. Cette épargne est sécurisée pour faciliter l'accès au crédit dans l'optique d'une diversification et d'une extension des services.

INTRODUCTION

Le gouvernement du Bénin a déployé des efforts considérables pour améliorer le cadre de vie des populations à travers plusieurs programmes ambitieux dans le domaine de l'AEPHA. En 2020, les taux d'accès à l'assainissement dans les zones urbaines selon le *Joint Monitoring Program* étaient estimés comme suit : 27% pour l'assainissement de base, 30% pour l'assainissement limité, 12% pour l'assainissement non amélioré et 31% pour la défécation à l'air libre (JMP 2021). Le secteur privé est actif sur toute l'étendue du pays pour répondre à ces besoins en matière de services d'assainissement, mais les entreprises d'assainissement ont souvent des capacités de ventes limitées. Elles n'investissent généralement pas dans la recherche proactive de nouveaux clients. En outre, les coûts élevés des matériaux de construction ont fait grimper les prix à la consommation, ce qui rend difficile l'augmentation des ventes. Le projet MuniWASH continue de fournir un soutien au renforcement des capacités des MPMEs pour les aider à

¹ Langue locale du Bénin

² WC Mimin est un produit d'assainissement utilisant un mécanisme de fermeture et de rétention d'eau de chasse appelé Sato Pan pour fermer la fosse empêchant ainsi la remontée des mouches et d'odeurs. WC Mimin a été introduit sur le marché local béninois avec le soutien de l'USAID

améliorer leur capacité à fournir des services de qualité aux ménages tout en adaptant les solutions proposées au contexte local. Cette note d'apprentissage illustre la performance des MPMEs soutenues par MuniWASH au Bénin.

INTERVENTION DE MUNIWASH AU PROFIT DES MPMEs

MuniWASH vise à améliorer les performances techniques et opérationnelles des prestataires de services d'assainissement privés. A travers un soutien direct aux parties prenantes, MuniWASH aide les MPMEs au Bénin à maintenir et à étendre les services d'assainissement au niveau municipal pour répondre aux besoins critiques des populations pauvres et mal desservies dans huit (8) municipalités d'intervention : Abomey-Calavi, Allada, Aplahoué, Avrankou, Bohicon, Cotonou, Ouidah et So-Ava.

En 2021, MuniWASH a élaboré un Plan d'Amélioration des Performances (PAP) pour les entreprises d'assainissement à la suite d'une analyse approfondie du secteur AEPHA au Bénin. Cette analyse englobe aussi bien des études de performance organisationnelle et financière des fournisseurs de services d'eau et d'assainissement, que des évaluations chiffrées des besoins ainsi qu'une étude de marché. Le PAP comprend des activités de renforcement des capacités qui répondent aux faiblesses des opérateurs privés d'assainissement. Pour aider les entreprises à améliorer leur performance, MuniWASH a organisé une série de sessions de formation sur diverses thématiques dont la formalisation, la professionnalisation, le renforcement du marché de l'assainissement autonome et les stratégies de vente.

MuniWASH a organisé également des ateliers et des réunions physiques et virtuelles en collaboration avec les organisations nationales concernées afin de doter les MPMEs des capacités et des compétences nécessaires pour améliorer leurs performances. Les structures techniques partenaires à l'organisation de ces ateliers sont l'Agence de Promotion des Investissements et de l'Exportation (APIEX), qui supervise la promotion des MPMEs ; la Société de Gestion des Déchets et de la Salubrité du Grand Nokoué (SGDS-GN SA), dont la mission est la gestion des déchets ménagers dans le Grand Nokoué ; et les communes partenaires.

MuniWASH a soutenu la promotion des produits d'assainissement en aidant à conduire des campagnes promotionnelles dans des municipalités, en formant des entrepreneurs et en fournissant des outils de sensibilisation. Des contrats types pour la prestation de services, qui serviront de cadre pour la collaboration future avec les fournisseurs de services et les agents de vente, ont été élaborés. Une stratégie de communication pour la promotion des produits d'assainissement dans les municipalités a été également conçue.

Les actions entreprises par MuniWASH ont permis aux MPMEs d'obtenir des améliorations notables en matière de vente d'ouvrage et de bénéficiaires impactés.

RÉSULTATS SIGNIFICATIFS OBTENUS

Des changements notables ont été réalisés par les dix-neuf entreprises de promotion des services d'assainissement soutenues dans les huit communes cibles de MuniWASH.

Performance sur le marché des ménages

De janvier à avril 2022, les MPMEs ont procuré 587 latrines Mimin aux ménages, impactant positivement 2 115 personnes. Cette nouvelle dynamique mise en place a contribué à l'amélioration notable de la

performance des MPMEs au niveau de chaque commune . La répartition mensuelle est détaillée dans les tableaux 1 et 2.

TABLEAU 1 : NOMBRE DE LATRINES (WC MIMIN) FOURNIES

PÉRIODE	AU SEIN DES COMMUNES DE MUNIWASH	À L'EXTÉRIEUR DES COMMUNES DE MUNIWASH	TOTAL
Janvier	113	76	189
Février	85	54	139
Mars	76	51	127
Avril	124	8	132
Total	398	189	587

Source : MuniWASH, 2022

TABLEAU 2 : NOMBRE DE BÉNÉFICIAIRES ATTEINTS

PÉRIODE	Dans les COMMUNES de MUNIWASH	COMMUNES EXTÉRIEURES À MUNIWASH	TOTAL
Janvier	375	275	650
Février	335	195	530
Mars	260	210	470
Avril	350	115	465
Total	1320	795	2115

Approche marketing déployée

Confiants dans leur capacité à produire et vendre des latrines “Mimin”, les MPMEs ont affiché un fort potentiel de croissance sur le marché de l’assainissement. Auparavant limitées aux zones périphériques de leur siège social, de nombreuses MPMEs ont maintenant établi des sites dans d’autres municipalités pour attirer et atteindre davantage de clients potentiels. Certaines MPMEs ont aussi initié des activités promotionnelles au-delà du périmètre des huit municipalités d’interventions. Ces MPMEs s’y rendent uniquement aux jours de grande affluence, tels que les jours de marché hebdomadaire , pour annoncer et encourager les ménages à acheter des toilettes “Mimin”.

À ces occasions, les MPMEs fournissent leurs coordonnées aux clients potentiels pour l’obtention de marché. De nombreuses MPMEs ont créé des pages de médias sociaux dédiées à la promotion de leurs produits. Ce fut l’occasion pour ces entrepreneurs de présenter les avantages des latrines “Mimin” ainsi que le coût et les conditions requises pour l’installation.

L’un des défis rencontrés par les MPMEs est de convaincre les ménages de l’intérêt de payer des services professionnels pour l’installation des latrines . Dans le cas où le ménage décide d’installer lui-même les latrines, il existe un risque élevé d’installation incorrecte pouvant entraîner une défaillance du système de canalisation. La réhabilitation par les MPMEs pourrait entraîner un coût supplémentaire pour les ménages.

Offrir un service après-vente

L’ouverture de nouveaux points de vente de produits d’assainissement dans les communes d’intervention a contribué à l’augmentation des ventes. Cette augmentation des ventes ne s’accompagne pas toujours de recours aux entrepreneurs qualifiés pour les installer. Des ménages ont préféré engager leurs propres maçons pour installer les toilettes “Mimin” afin de ne pas avoir à payer les services des maçons qualifiés soutenu par l’USAID. Malheureusement, la plupart de ces maçons n’ont pas l’expertise requise. Par conséquent, ils rencontrent des difficultés à respecter les normes de qualité souhaitées par le

client.

Le système de suivi de l'installation après-vente développé par les MPMEs avec le soutien de MuniWASH a démontré que les produits d'assainissement installés par des artisans non formés nécessitent souvent des corrections. En réponse à cette situation, les MPMEs ont développé un service après-vente. Le Président de l'UNEAM-Bénin, M. Pierre Akoi, a déclaré :

« Le service après-vente est nécessaire et utile car les ménages bénéficiant d'une latrine "Mimin" qui fonctionne bien est une contribution positive à la santé de la population. À la suite des recommandations commerciales gratuites faites par les nouveaux clients, nous sommes contactés pour d'autres installations. »

Cependant, ce service a un coût que les ménages hésitent à payer, surtout lorsque les réparations nécessaires sont importantes.

« Le problème est que nous faisons face à la difficulté des ménages à payer leur facture rapidement lorsque nous effectuons des réparations. Ces réparations étant parfois coûteuses, nous sensibilisons constamment la population aux risques de l'auto-installation », a déclaré M. Ferdinand, un entrepreneur de MPME basé dans la commune d'Abomey-Calavi.

Par ailleurs, la réactivité et la technicité des MPMEs sont appréciées par les ménages. *« Lorsque nous avons voulu transformer nos latrines traditionnelles en latrines Mimin, nous avons fait appel à l'entreprise à la suite de la recommandation d'un voisin ayant bénéficié de leur service. L'entreprise a réalisé les travaux avec célérité. Nous pensons qu'il y a eu une nette amélioration en termes de commodité », a déclaré un bénéficiaire de la commune d'Abomey-Calavi.* Cette réaction suggère que les MPMEs sont en mesure de fournir un meilleur service à la clientèle que les maçons ordinaires qui ne sont pas formés pour installer les produits WC Mimin.

LEÇONS APPRISSES

L'appui constant apporté par les Partenaires Techniques et Financiers (PTF – principalement USAID) aux entrepreneurs de MPMEs en termes de promotion des installations sanitaires autonomes a amélioré leur estime de soi et la qualité de leur travail. Autrefois considérés comme une profession marginale, les entrepreneurs en assainissement témoignent de plus en plus que leur statut de professionnels de l'assainissement est apprécié.

Certaines MPMEs font preuve de leadership en développant leur stratégie pour gagner des parts de marché, en améliorant le contrôle de la qualité et en mobilisant leurs pairs pour participer aux formations organisées par l'organisation faîtière – l'Union Nationale des Entrepreneurs en Assainissement autonome Mimin (UNEAM).

Les MPMEs dont les capacités ont été renforcées, ont pris conscience de leurs potentiels et ont commencé à développer leur marché. Les clients sont atteints par divers canaux, y compris les réseaux sociaux, la radio locale et le bouche à oreille. L'augmentation de la part de marché a entraîné une augmentation des revenus, ce qui, à son tour, a stimulé l'épargne. Pour de nombreux prestataires de services, l'objectif est d'accumuler des économies substantielles pour servir de levier pour accéder aux opportunités de crédit auprès des institutions financières. Ce faisant, les fournisseurs et prestataires espèrent élargir et diversifier les services offerts aux clients.

CONCLUSION

Au Bénin, à la suite des sessions de renforcement des capacités, les prestataires de WC Mimin ont réussi à développer leurs activités avec succès. Grâce à l'utilisation de canaux promotionnels tels que les réseaux sociaux, les radios locales et le bouche-à-oreille sur les marchés – et surtout à travers l'offre d'un service après-vente – les entrepreneurs ont montré qu'ils étaient prêts à innover pour améliorer leurs revenus. Les MPMEs comprennent l'importance d'avoir des flux de revenus conséquents pour accéder au financement, et elles comprennent également la nécessité d'avoir un montant minimum de fonds qui seront utilisés pour mobiliser des financements supplémentaires auprès des institutions de financement.

À l'avenir, les MPMEs doivent continuer à améliorer leurs fonctions de gestion administrative et financière. Celles-ci renforceront les compétences techniques qu'elles possèdent déjà et leur permettront de diversifier et d'étendre leurs services. MuniWASH continuera à fournir un soutien à ces organisations dans ces domaines clés afin d'améliorer la capacité des MPMEs à fournir des services d'assainissement au Bénin.

BIBLIOGRAPHIE

IRCWASH, *Fiche synthétique de la situation de l'eau potable, de l'hygiène et de l'assainissement au Bénin, 2020*, 6 pages

JMP, *Progress on household drinking water sanitation and hygiene 2000-2020: five years into the SDGs, 2021*, 83 pages

Fonds des Nations unies pour l'enfance (UNICEF) et Organisation mondiale de la santé (OMS), *Progrès en matière d'eau potable, d'assainissement et d'hygiène des ménages 2000-2017. Une attention particulière est accordée aux inégalités*. New York, 2019.

Institut national de la statistique et de l'analyse économique (INSAE). *Enquête modulaire intégrée sur les Conditions de Vie des Ménages 3ème ÉDITION (EMICoV-2015). Principaux indicateurs*. Avril 2017.

Ministère du Cadre de Vie et du Développement Durable du Bénin & Ministère de l'Eau et des Mines du Bénin, *Document de Stratégie Nationale des Eaux Usées en Milieux Urbain et Péri-Urbain 2018-2030*, novembre 2017.

MuniWASH, *Etude des performances organisationnelles et financières des entreprises, Bénin, Octobre 2021*, 46 pages

MuniWASH, *Évaluation chiffrée des besoins, Bénin, novembre 2020*, page 43

République du Bénin, *Cadre de suivi des performances de la SCRP 2011-2015*.

République du Bénin, *Programme d'Actions Prioritaires de la SCRP 2011-2015*.

Partenaire d'apprentissage

Association Africaine de l'Eau (AAE)

Contributeurs

Mamadou OUATTARA (Conseiller en partage des connaissances et apprentissage, USAID MuniWASH)

Stéphène QUENUM (Soutien aux entreprises / Conseiller aux entreprises, USAID MuniWASH, Bénin)

Clause de non-responsabilité

Cette note d'apprentissage est rendue possible grâce au soutien du peuple américain par l'intermédiaire de l'USAID. Le contenu relève de la seule responsabilité de Tetra Tech et ne reflète pas nécessairement les points de vue de l'USAID ou du gouvernement des États-Unis.