

All systems go

Africa

Adaptation des principes de renforcement des systèmes aux systèmes de distribution d'eau en milieu rural :

Opportunités pour les PPP à Madagascar



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE



BushProof



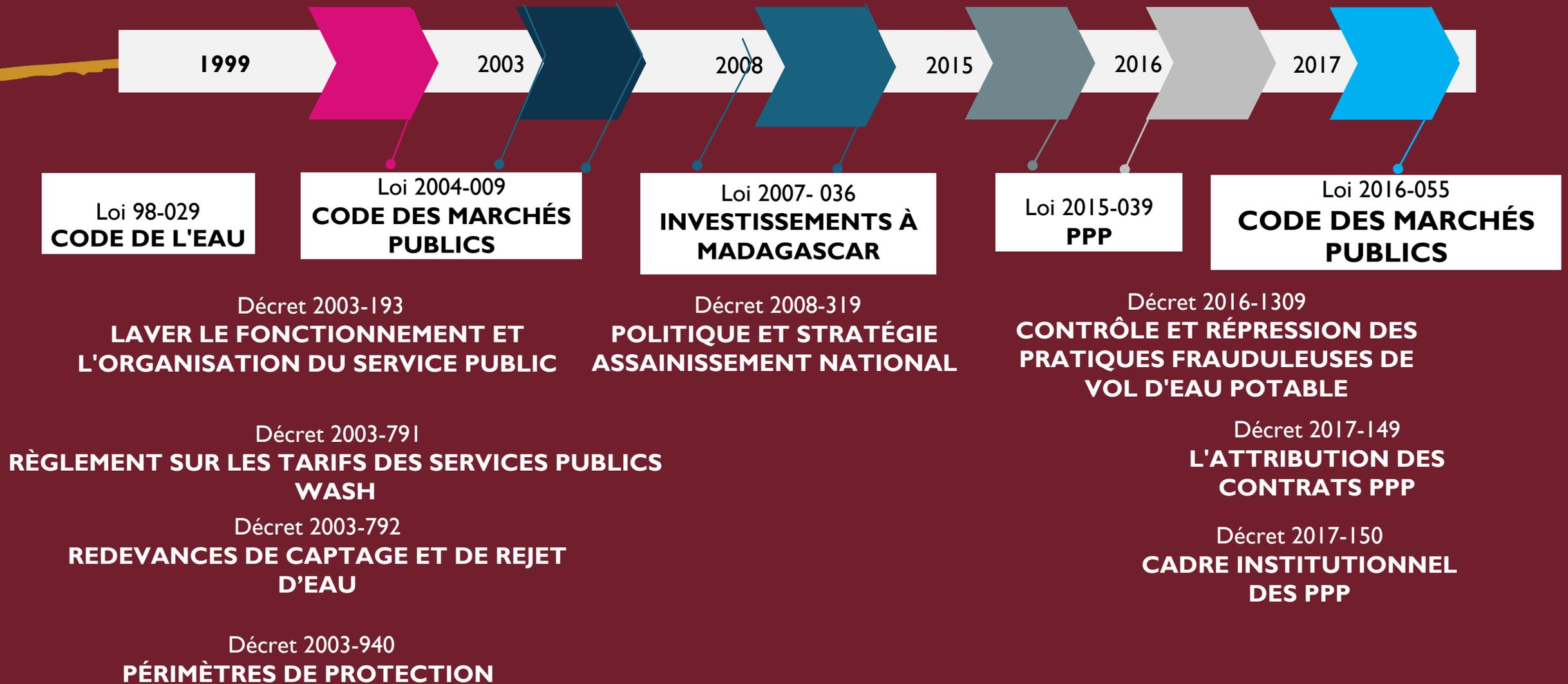
Agenda

1. Contexte
2. Mesures prises pour rendre opérationnel le PPP pour les services d'eau en milieu rural.
3. Performance et viabilité des fournisseurs de services d'eau, et impact sur les niveaux de service
4. Considérations clés pour les investissements futurs dans les PPP d'eau dans les zones rurales.

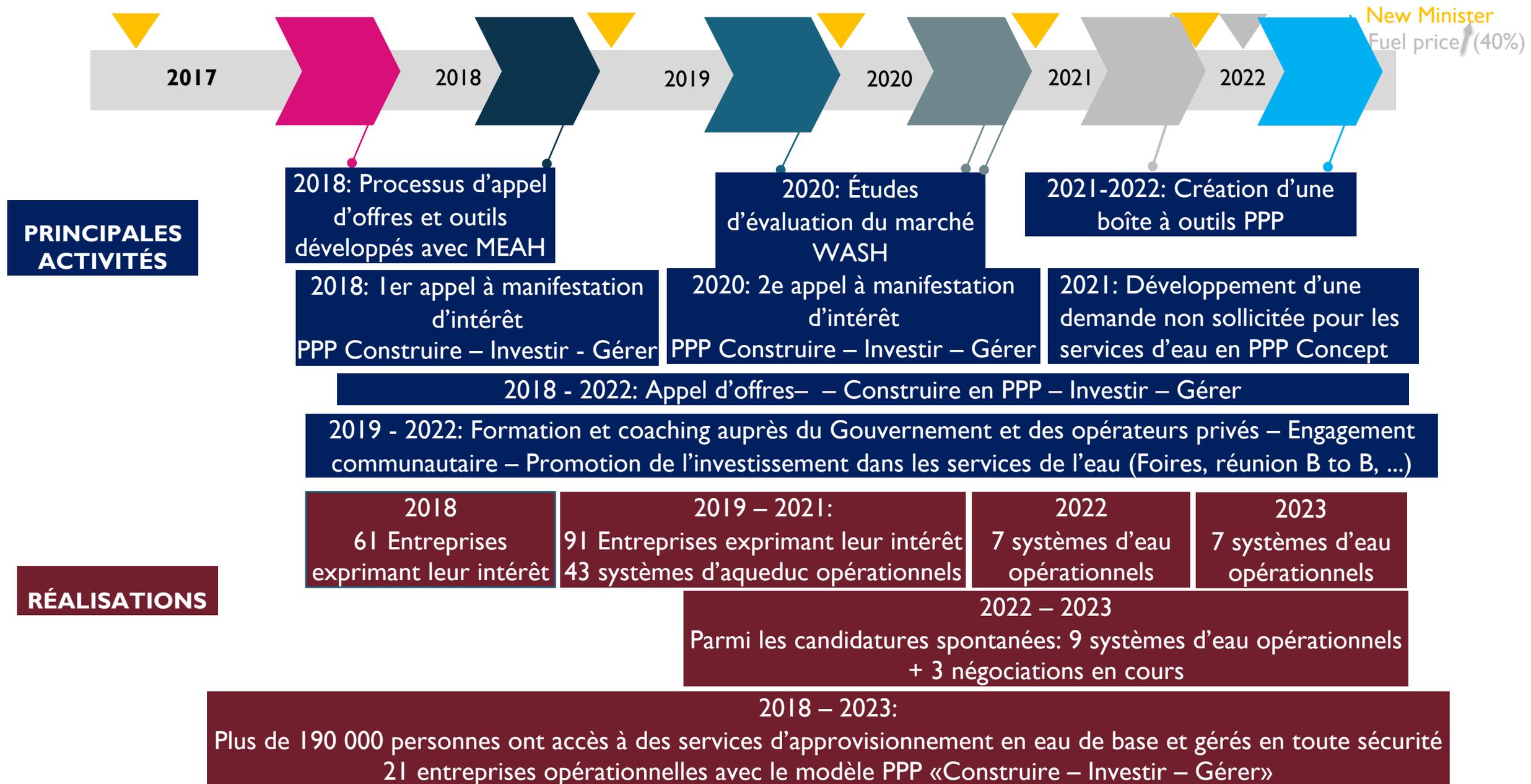
DISCUSSIONS et DÉBAT



Évolution du cadre juridique



ÉVOLUTION DU MODÈLE PPP DE RANO WASH



Opportunités de marché WASH

70%

de la population rurale (5,6 millions)
n'a pas accès à l'eau potable

Marché potentiel >100 M USD/an

72%

Vakinankaratra

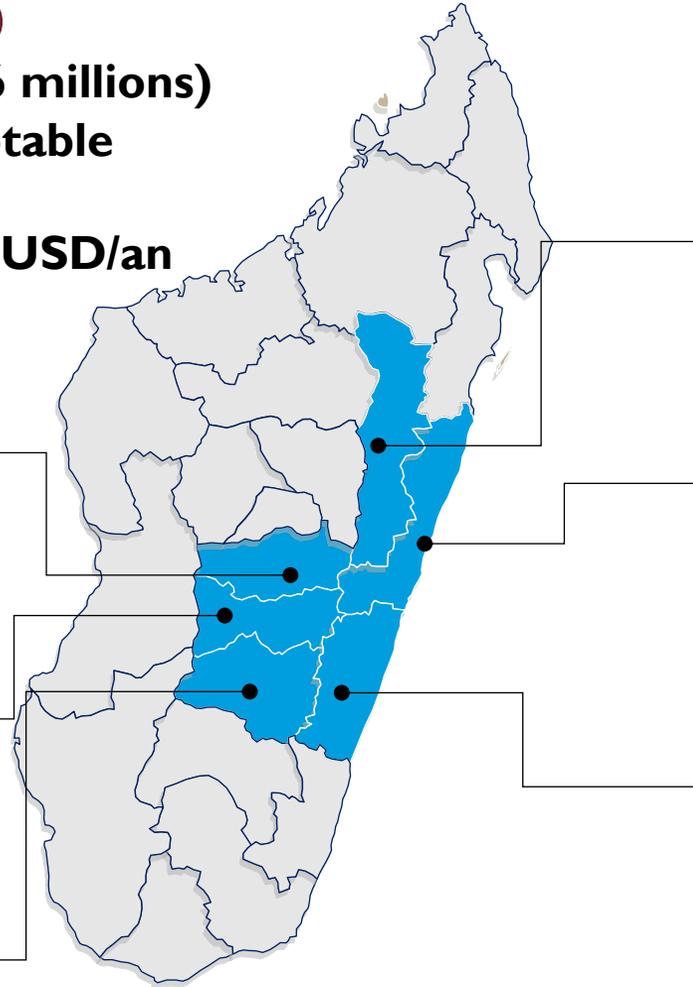
88%

Amoron'i Mania

76%

Haute Matsiatra

RANO WASH : accès à l'eau potable pour 300 000 personnes



95%

Alaotra
Mangoro

98%

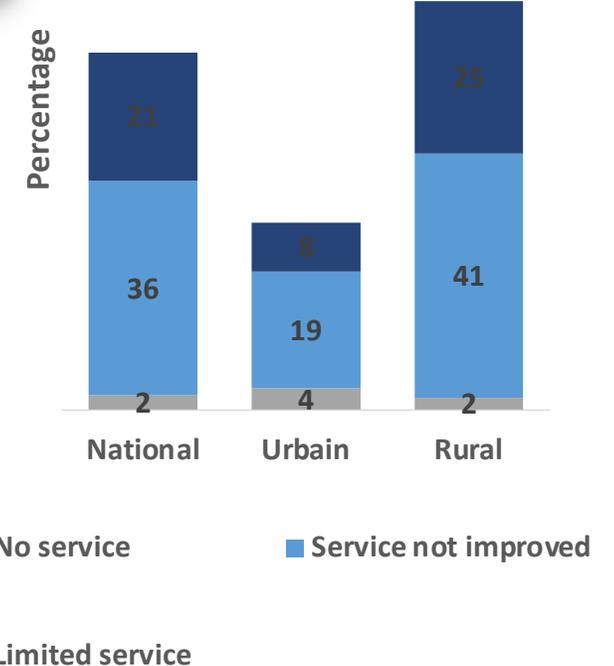
Atsinanana

89%

Vatovavy
Fitovinany



Eau potable



FINANCEMENT WASH

2 milliards USD
À investir d'ici 2030

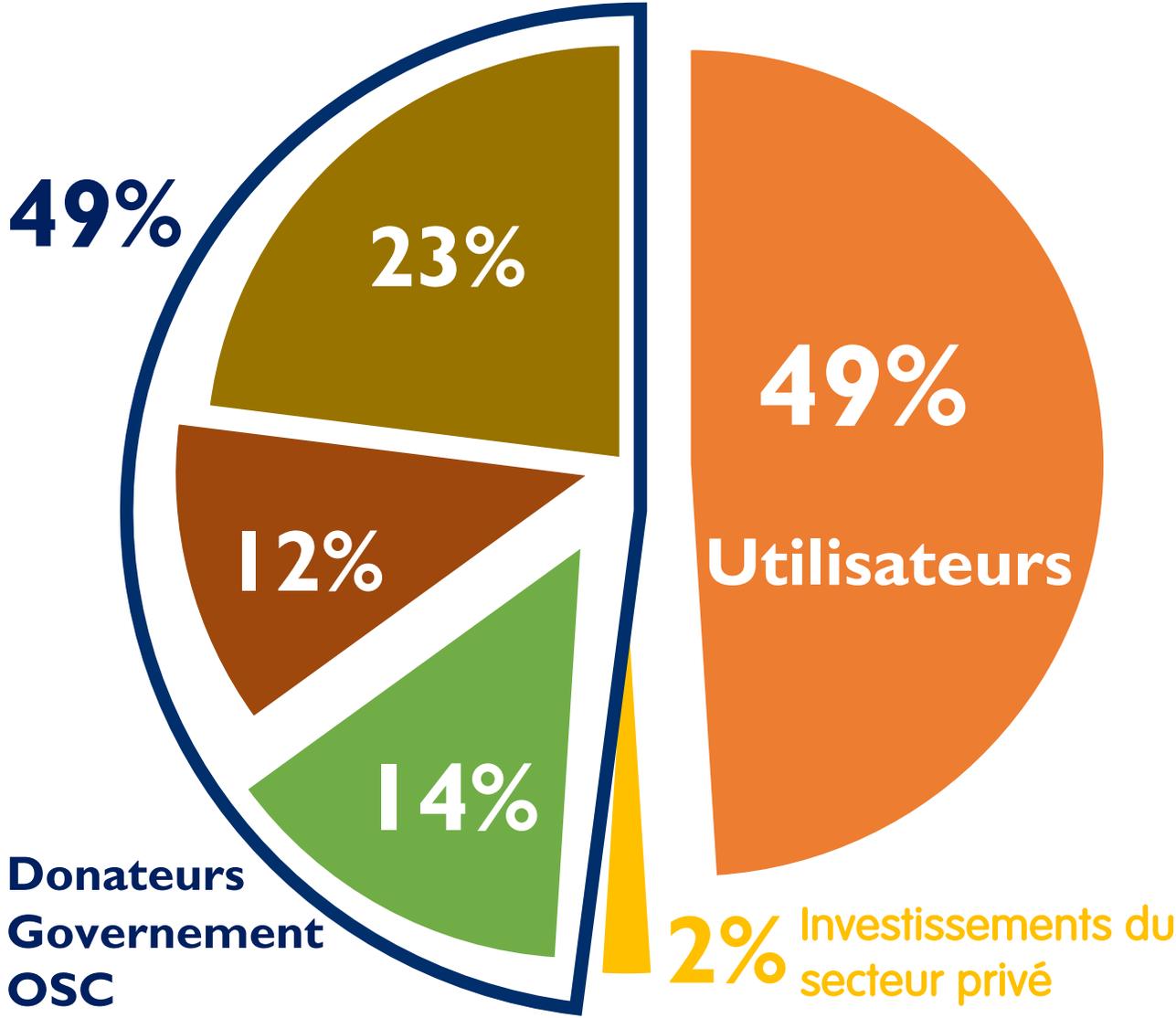
Pour atteindre l'ODD 6

Eau et assainissement
pour tous

à Madagascar

Estimations MEAH

~ 180 M USD/an



Source: TrackFin Madagascar 2013-2015

QUESTIONS D'INVESTISSEMENT DANS LE SECTEUR WASH

- Diffusion du **cadre juridique** (Code de l'eau, PPP)
- **Changement de paradigme** : Promouvoir le secteur WASH et les opportunités de marché auprès du secteur privé (EDBM, CCI, banques, etc.)
- Démystifier et **promouvoir le PPP**
- **Changement de paradigme** : Considérer le secteur privé comme un acteur et un partenaire du développement, les PTF doivent devenir des co-investisseurs plutôt que des bailleurs.
- **Environnement favorable au secteur privé** (avantages fiscaux/incitations)
- **Capitaliser sur les modèles/expériences existants** (par exemple, le modèle PPP du RW).
- Faciliter **l'accès au capital et promouvoir l'investissement**
- **Renforcer les capacités des acteurs publics et privés** (opérations, couverture des services, etc.)
- **Décentralisation efficace**



IMPACT SYSTÉMIQUE

SYSTÈME WASH + SYSTÈMES DE MARCHÉ AUX NIVEAUX NATIONAL ET LOCAL



CADRE STRATÉGIQUE RANO WASH

ENGAGEMENT DU SECTEUR PRIVÉ

OBJECTIFS

- Soutenir les acteurs publics, privés et de la société civile pour **développer le marché WASH**
- Promouvoir un **environnement favorable aux investissements** du secteur privé
- **La population d'abord** : Placer les personnes au cœur des actions; ne laisser personne de côté, en temps de stabilité et de crise (COVID-19)

PRINCIPES

- Valeur pour les personnes
- Genre et inclusion sociale
- Environnement et changement climatique
- Modèles reproductibles et évolutifs
- Efficacité économique / viabilité

QU'ENTEND-ON PAR SECTEUR PRIVÉ ET LE SECTEUR WASH

Secteur privé DANS WASH

Prestataires: gestionnaires de réseaux d'eau, entreprises de systèmes de gestion des boues, kiosques à eau, toilettes, etc.

Secteur privé POUR WASH

Institutions financières (banques, IMF, fonds d'investissement)
entreprises technologiques, bureaux d'études, prestataires de formation, fournisseurs de matériaux et d'équipements de construction, AOPDEM

Secteur privé AVEC WASH

Secteur privé AVEC WASH Synergies avec d'autres secteurs (énergie), télécommunications, Universités, EDBM, CCI, plateformes nationales et internationales



Cartographie
en cours



APPROCHES

- Renforcement du marché WASH
- Assistance technique aux entreprises, communes, OSC
- Promouvoir les approches intégrées (système WASH)
- Promouvoir l'esprit d'entreprise
- Implication des communautés
- Mise en relation des opérateurs privés WASH avec les institutions financières
- Renforcement des capacités (public, privé, OSC)

CADRE STRATÉGIQUE RANO WASH

ENGAGEMENT DU SECTEUR PRIVÉ

SECTEUR PRIVÉ

ENJEUX COMMERCIAUX

Rentabilité commerciale

Extensibilité, reproductibilité, synergies avec d'autres départements/domaines.



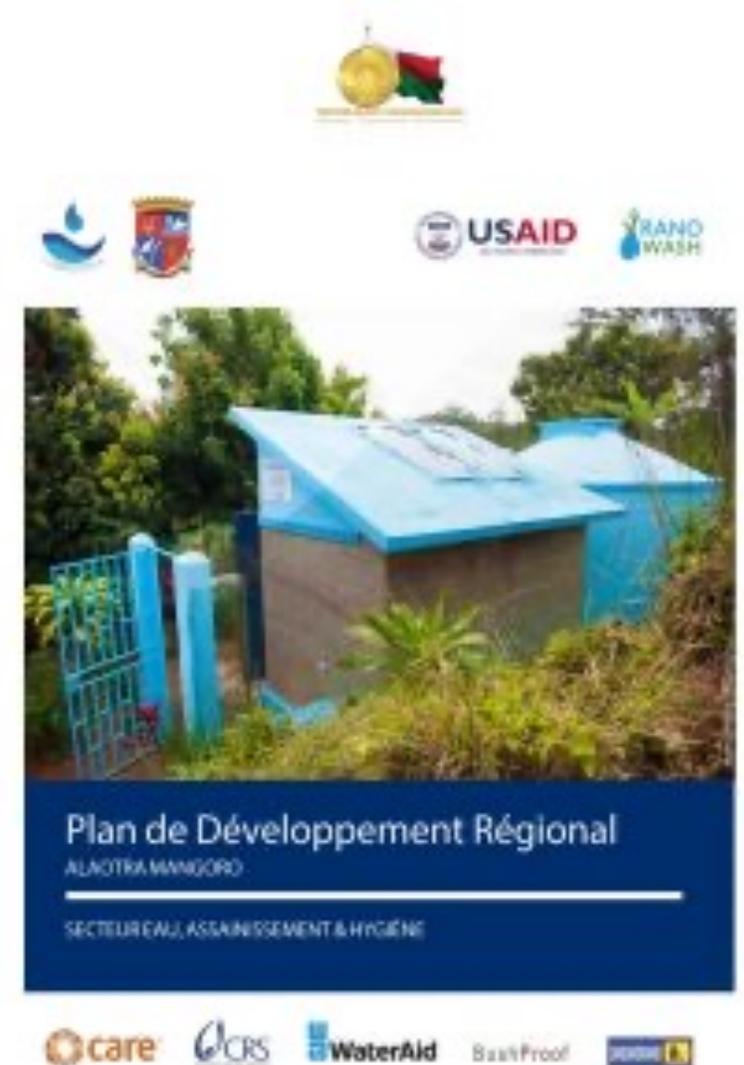
Responsabilité sociale
(prix abordables, offres adaptées pour les plus vulnérables, accès universel).

SECTEUR PUBLIC

ENJEUX
SOCIAUX

RENFORCER LE MARCHÉ WASH

- **Etude de marché WASH** dans 6 régions
- **Plans régionaux de développement du marché WASH**
- Systèmes d'eau potable
- Assainissement
- hygiène
- **Projet pilote d'assainissement basé sur le marché** avec iDE
- Plans de développement communaux WASH ciblant le secteur privé
- **Cartographie** du secteur privé
- Promotion de **l'esprit d'entreprise des femmes**
- **Synergies** avec d'autres secteurs (par exemple, l'énergie)
- Gestion communautaire -> Gestion privée



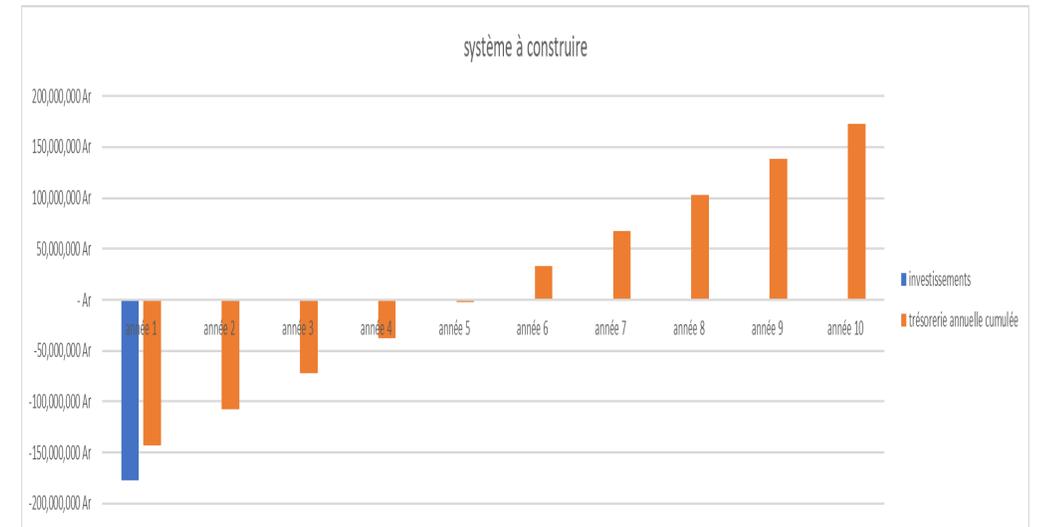
FACILITER L'ACCÈS AU FINANCEMENT

- **Processus de préqualification, d'appel d'offres et de contractualisation RW +40 systèmes d'approvisionnement en eau (PPP)**
- **Cofinancement USAID (65% GoM 20% Fournisseur de services d'eau 15%)**
- **Appui technique des banques sur le développement des plans d'affaires RW**
- **Promotion du secteur WASH auprès des institutions financières et des associations professionnelles**
- **Organisation de foires WASH en partenariat avec le MEAH : mise en relation des communes avec des investisseurs potentiels**
- **Exploration des arrangements financiers Public-Privé WSPs + Communes + Régions + MEAH + investisseurs**
- **RSE : Responsabilité sociale des entreprises (point d'entrée)**



RENFORCEMENT DE CAPACITÉ

- Soutien à l'élaboration de **plans d'affaires**
 - Plans de marketing liés aux plans de couverture des services
 - Incubation (possibilité de collaboration avec NextA)
- Maximiser la **couverture des services WASH**
 - Plan d'approvisionnement en eau potable
 - Outils en ligne (ODK, etc.)
- Développement d'une boîte à **outils PPP**
- **Formation à distance**



Recherche ...

Boîte à outils PPP de RANO WASH

Cette section a pour objet de présenter les modalités de mise en œuvre de partenariats public-privé (PPP) dans le cadre du projet RANO WASH à Madagascar.

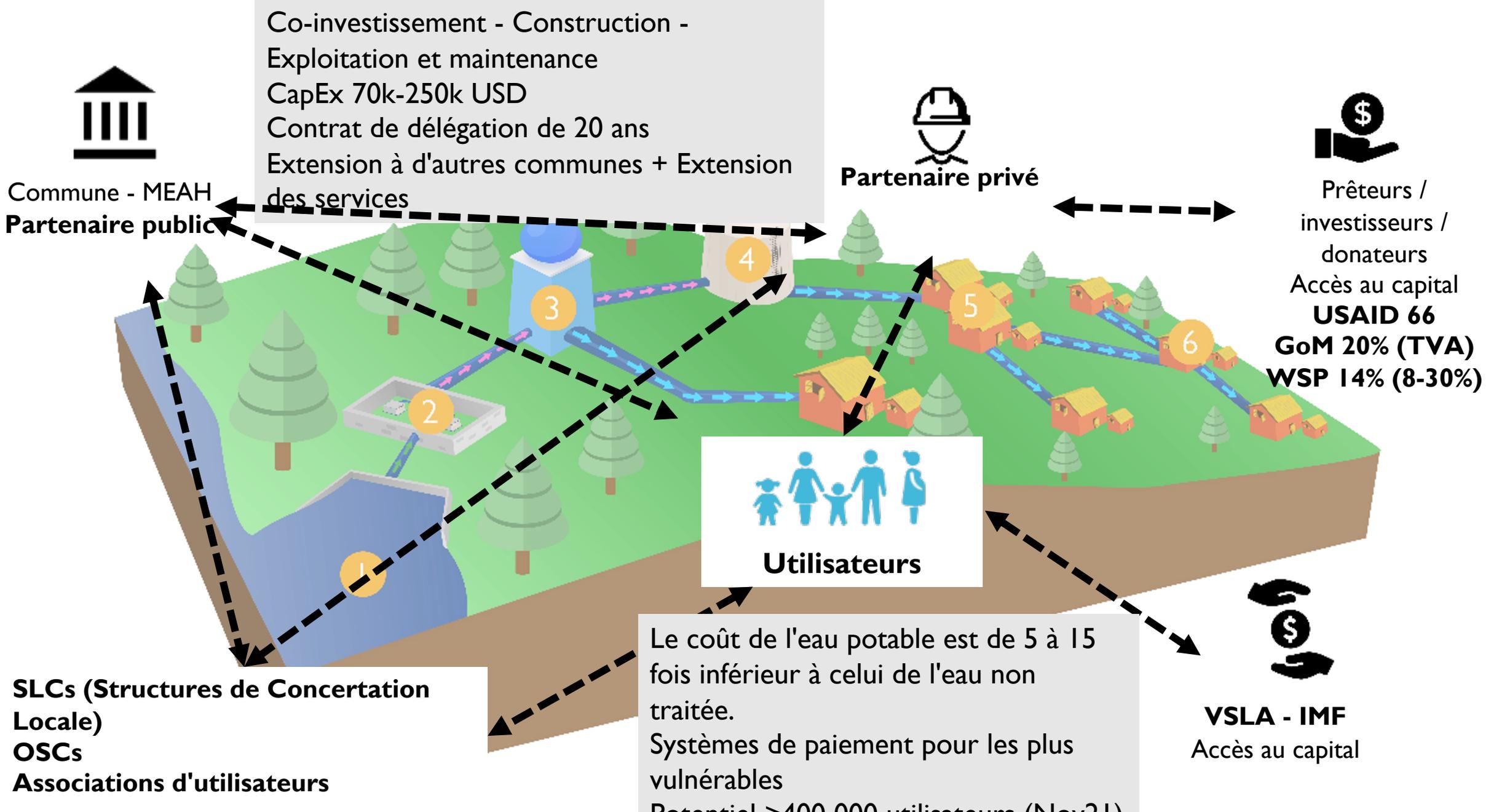
- [A propos des PPP](#)
- [Textes législatifs et réglementaires](#)
- [Outils et modèles RANO WASH](#)
- [Publications et rapports](#)
- [Événements PPP](#)

<https://care.mg/ranowash/ppp/>



connecteo
CHAQUE EXPÉRIENCE EST UNIQUE

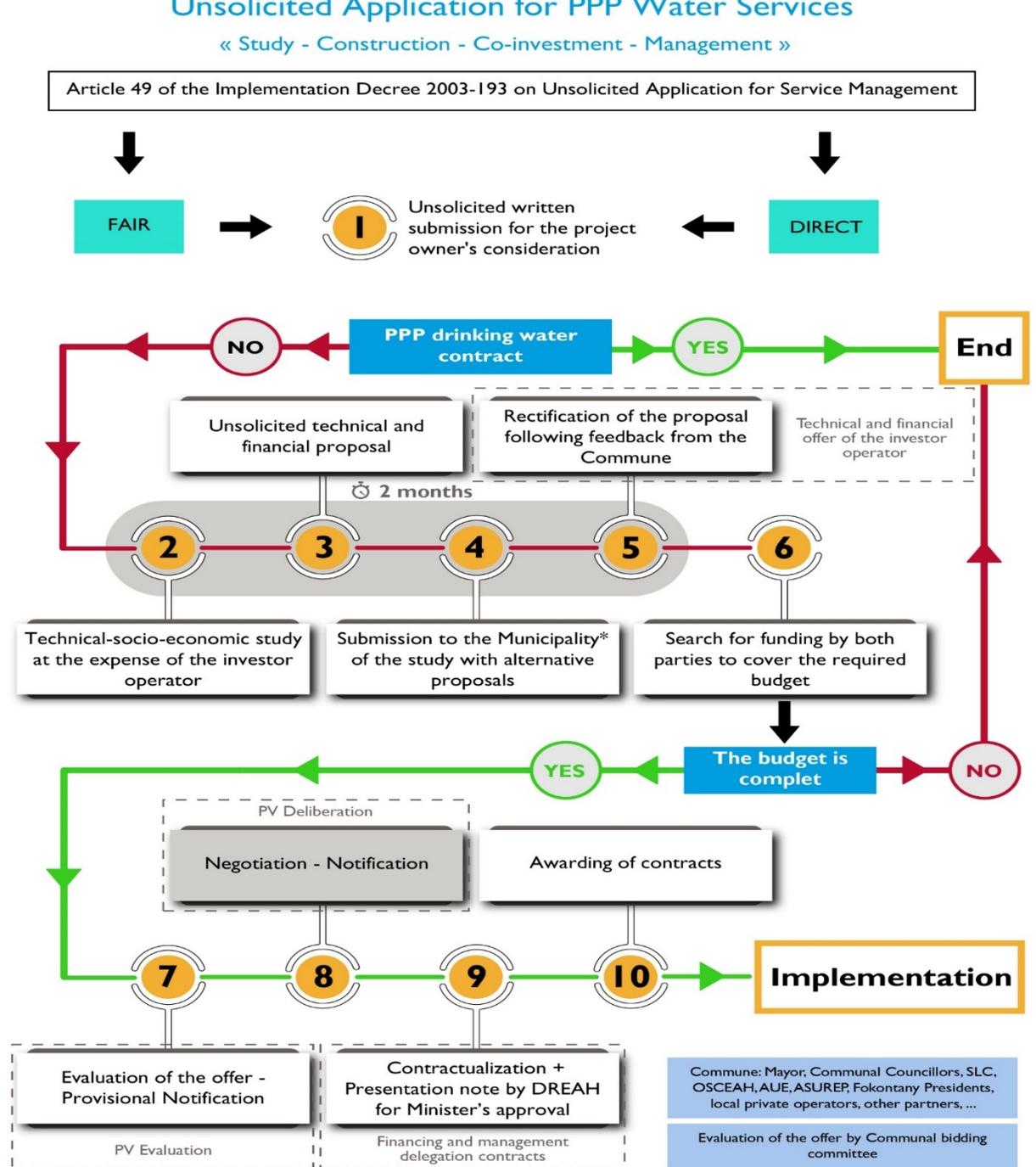
PARTENARIAT PUBLIC-PRIVÉ (PPP) AXÉ SUR LES PERSONNES



Processus PPP+

FAIRS et processus de candidature spontanée

- Salons régionaux
- Salon WASH (fin novembre 2022)





Exemple: Approvisionnement en eau à Alaotra Mangoro

Système d'adduction d'eau potable dans la commune d'Anosibe Ifody (5 fonkontany)

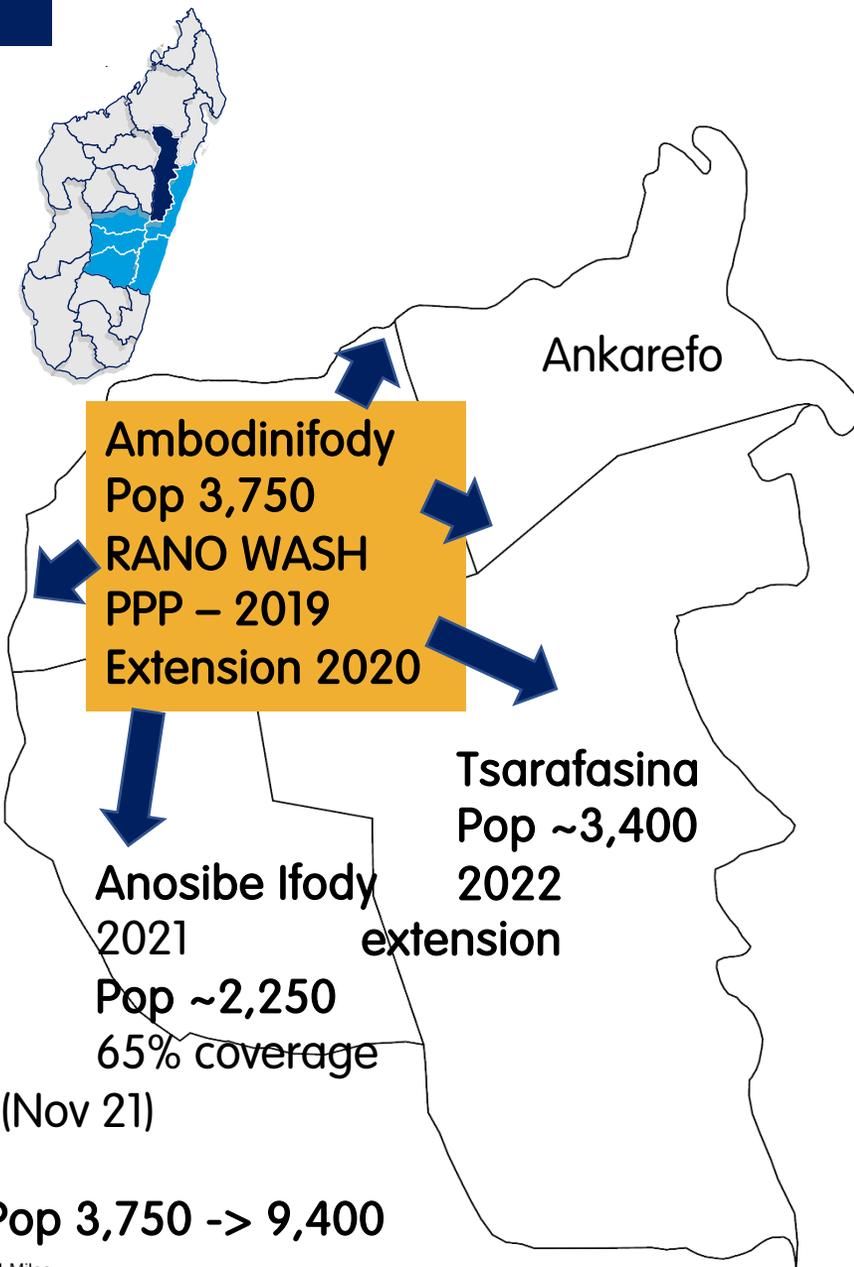
- Système d'approvisionnement en eau inauguré en septembre 2020
- Financement 90k USD : USAID 90% ~10% WSP
- 2021 : Extension du réseau financé à 100% par le WSP

Autres opportunités dans la région Alaotra Mangoro

- Commune de Mandialaza
- Commune d'Andaingo

- Etudes réalisées (APS, APD)
- Cofinancement des communes
- Cofinancement de Rano an'ala B (60M MGA /17k USD)
- Cofinancement des autres partenaires financiers (hors RW)

RANO rôle de facilitateur WASH



1.7 3.4 Miles

Pop 3,750 -> 9,400

Performance et viabilité du fournisseur de services d'eau, LOVA VELU ETUDE DE CAS EVOLUTION DU PLAN D'AFFAIRES PENDANT UNE PERIODE DE GESTION DE 4 ANS Municipalités d'EAST ILAKA et d'EAST RANOMAFANA



- LOVA VELU gère 19 systèmes d'eau potable dans 11 communes rurales de 4 régions de Madagascar.
- Fournit un accès à l'eau potable à environ 15 000 bénéficiaires (3000 ménages)
- Produit 12500m³ d'eau payante par mois
- 2327 branchements privés d'eau et 619 branchements sociaux
- Investissement de 300 500 USD pour l'eau potable depuis 2017 (12 à 17% du coût du projet).
- Son tarif d'eau : varie de 1000Ar à 2000Ar par m³ (0,25 USD à 0,5 USD par m³)
- Son nombre d'employés : 33 dont 09 permanents et 24 contrats de service.

Septembre 2022



Performance



Indicateurs de productivité

| Produit: Eau potable | DONNÉES DU PLAN D'AFFAIRES INITIAL DE L'OFFRE | DONNÉES ACTUALISÉES DU PLAN D'AFFAIRES (Réalité) | Atteinte des objectifs (%) |
|-------------------------------|---|--|----------------------------|
| Consommation annuelle moyenne | 50 000 m ³ | 30 000 m ³ | 60% |
| Ratio | BP : 30l/d/pers | BP : 28l/d/pers | 93% |
| | BS : 20l/d/pers | BS : 12l/d/pers | 60% |



Performance



Indicateurs de qualité

| Produit : Eau potable | | LES DONNÉES DU PLAN D'AFFAIRES INITIAL DE L'OFFRE | DONNÉES ACTUALISÉES DU PLAN D'AFFAIRES (Réalité) | Atteinte des objectifs (%) |
|-----------------------------|------------|---|--|----------------------------|
| Nombre d'abonnés (BP et BS) | | 417 | 403 | 97% |
| Satisfaction des ménages | Qualité | 100% | | 90% |
| | Quantité | 100% | | 98% |
| | Management | 100% | | 98% |

Performance



Indicateurs de capacité

| | LES DONNÉES DU PLAN D'AFFAIRES INITIAL DE L'OFFRE | DONNÉES ACTUALISÉES DU PLAN D'AFFAIRES (Réalité) | Atteinte des objectifs (%) |
|-------------------------------|---|--|----------------------------|
| Nombre d'abonnés (BP et BS) | 417 | 403 | 97% |
| Consommation annuelle moyenne | 50 000 m3 | 30 000 m3 | 60% |
| Ratio | BP : 30l/d/pers | BP : 28l/d/pers | 93% |
| | BS : 20l/d/pers | BS : 12l/d/pers | 60% |



Performance et durabilité



Indicateurs stratégiques

| | DONNÉES DU PLAN D'AFFAIRES INITIAL DE L'OFFRE | DONNÉES ACTUALISÉES DU PLAN D'AFFAIRES (Réalité) | Atteinte des objectifs (%) |
|-------------------------------|---|--|----------------------------|
| Nombre d'abonnés (BP et BS) | 417 | 403 | 97% |
| Consommation annuelle moyenne | 50 000 m3 | 30 000 m3 | 60% |
| Ratio | BP : 30l/d/pers | BP : 28l/d/pers | 93% |
| | BS : 20l/d/pers | BS : 12l/d/pers | 60% |
| Retour sur investissement | À partir de la 5ème année | À partir de la 8e année | - |
| Revision du prix de l'eau | À partir de la 4ème année | Pas encore mis en œuvre | - |

POINTS FORTS et BESOINS D'AMELIORATION



FORCES

- Disposer d'équipes compétentes et expérimentées sur le terrain
- Politique de raccordement : application du prix promotionnel pour le raccordement
- Collaboration étroite avec les communes, la DREAH (Gouvernement) et le Projet
- Collaboration avec les fournisseurs de produits et d'équipements



LES BESOINS D'AMÉLIORATION POUR DÉVELOPPER LE MARCHÉ

- Économie d'échelle: un seul gestionnaire dans les communes voisines
- Révision du prix de l'eau en fonction de l'augmentation de l'inflation
- Prix de raccordement promotionnel à poursuivre en étroite collaboration avec les fournisseurs.

1- Répartition et partage appropriés des risques

2- Engagement politique

3- Une plateforme privée solide



4- Réglementation efficace -
Corruption zéro

5- Une décentralisation efficace

6- Viabilité financière rurale : Consolidation des systèmes

7- Public - Engagement communautaire

8- Autres sources de fonds

9- Des produits attrayants et adaptables pour améliorer l'accès aux soins.



Facteurs critiques de réussite issus des expériences de RANO WASH

All systems go Africa

19 - 21 octobre 2022 | Accra, Ghana

En savoir plus

<https://www.ircwash.org/all-systems-go-africa-fr>



Nos sponsors et partenaires



AGENDA FOR CHANGE

CONRAD N.



FOUNDATION



water for people
EVERYONE • FOREVER