

Les actions de RANO WASH visant à renforcer les systèmes ont contribué à améliorer les services d'eau dans la région d'Atsinanana, Madagascar

Dans la région orientale d'Atsinanana, à Madagascar, le projet [Accès rural aux nouvelles opportunités en eau, assainissement et hygiène](#) (RANO WASH) a contribué à l'amélioration des services d'eau pour 66 000 personnes à ce jour. Sur une période de six ans (2017 - 2023), RANO WASH a mené à bien une série d'activités aux niveaux national et infranational afin d'accroître le nombre et la diversité des modèles de gestion de la prestation de services d'eau en milieu rural, de fournir des informations et des formations sur la procédure de gestion de ces contrats, et de plaider en faveur d'une augmentation des investissements privés par le biais d'un modèle de « co-investissement, construction et exploitation ».



Contrôle et vérification de l'infrastructure du Centre Ivato, région d'Amoron'i Mania, avec la société de gestion et l'investisseur, des représentants de la municipalité, les équipes de RANO WASH et le chef de projet (RANOWASH/Dahery RAZAKA).

Retrouvez
l'intégralité
de l'étude
de cas ici

Grâce à ces interventions, RANO WASH a démontré qu'il est possible de travailler simultanément aux niveaux national, infranational et local (opérationnel) et que cette approche donne des résultats. Bien que l'échelle des changements escomptés ait été largement atteinte, certains défis relatifs à l'appropriation et la résilience des changements de comportement subsistent. Ceux-ci menacent potentiellement la durabilité à long terme de certains des changements.

PRINCIPALES CONCLUSIONS

- 1 De 2017 à aujourd'hui, le projet RANO WASH a démontré que l'amélioration des facteurs clés du système EAH avec les acteurs locaux a contribué à améliorer la prestation de services d'eau pour près de 66 000 personnes dans la région d'Atsinanana.
- 2 Grâce à l'actualisation des contrats nationaux et à un plaidoyer ciblé, les autorités infranationales ont fait appel à des opérateurs privés pour mettre en œuvre le nouveau modèle de gestion « co-investir, construire et exploiter ».

66 000
PERSONNES

impactées par
l'amélioration du
service de l'eau

- 3 Grâce à une augmentation des informations sur la faisabilité des projets d'eau gérés par le secteur privé et à une sensibilisation accrue des entreprises privées, certains opérateurs privés ont commencé à réaliser des investissements limités dans les infrastructures d'eau en milieu rural.
- 4 Ensemble, ces améliorations de la performance des modèles de gestion, des compétences et des finances ont contribué à des changements de comportement clés au niveau de la prestation de services, ce qui a finalement permis à davantage de personnes

OBJECTIF DE L'ÉTUDE DE CAS

Selon les données de référence, 13,5 % des personnes avaient accès à des sources d'eau potable de base à Atsinanana, avec un peu moins de 1 % ayant accès à des services gérés en toute sécurité. Afin d'augmenter le nombre de ménages utilisant des services d'eau de base et gérés en toute sécurité, RANO WASH a mené une série d'activités avec des fonctionnaires aux niveaux national et infranational pour mettre en œuvre le modèle de gestion « co-investir, construire et exploiter ».

Pour cette étude de cas, une équipe de consultants a analysé les changements de systèmes à travers deux types de changements liés : les changements de comportement et de performance. Les changements de comportement sont mis en évidence dans les cases bleues et décrivent les changements de « qui fait quoi », et « comment il le fait ». Les changements de performance sont mis en évidence dans les cases jaunes et décrivent « ce qui a changé » et « dans quelle mesure cela a changé » (voir figure 1).

FIGURE 1: THEORY OF CHANGE

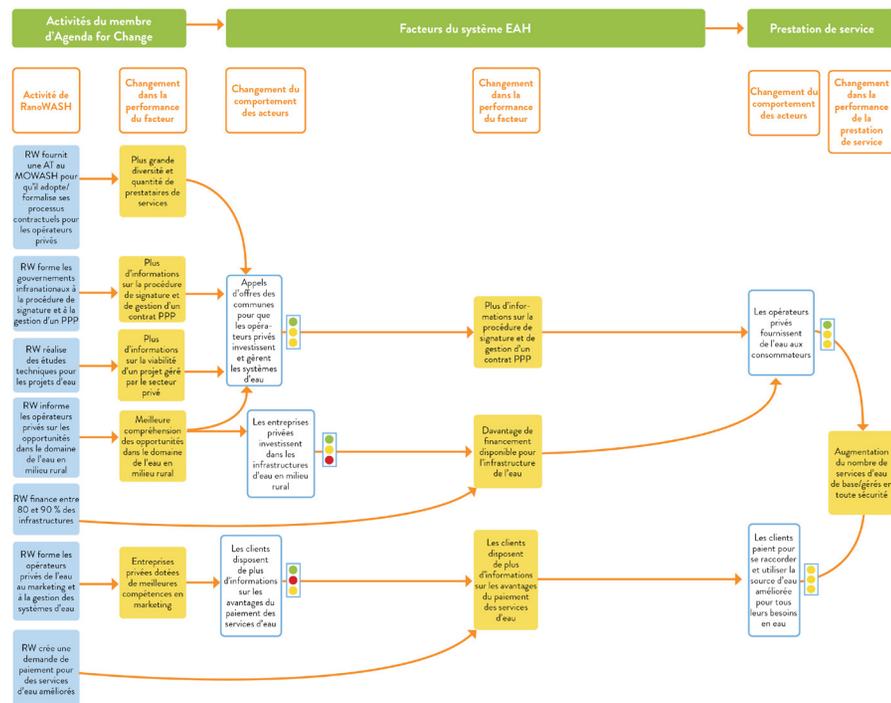
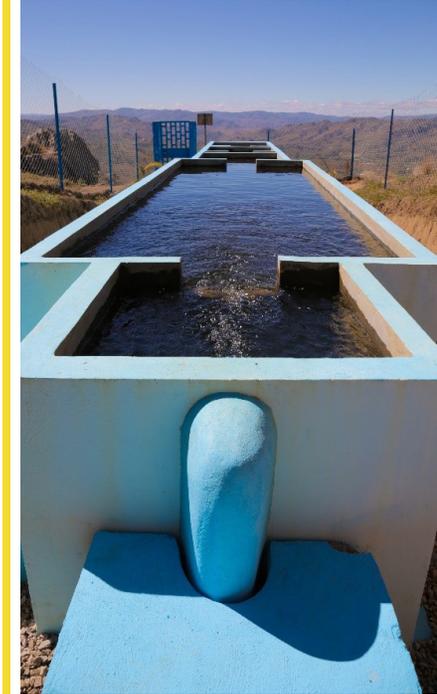
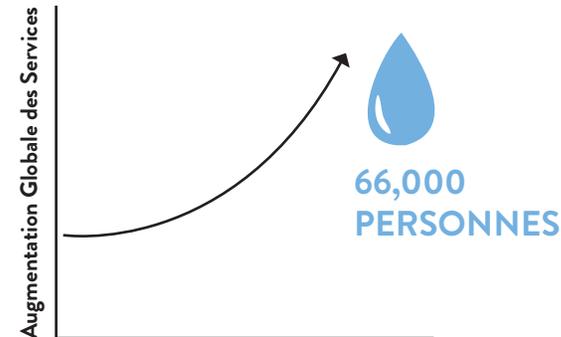


Figure 1. Théorie du changement de RANO WASH avec des évaluations en feux tricolores de l'échelle (en haut), de l'appropriation (au milieu) et de la résilience (en bas).

PRINCIPALES CONCLUSIONS – GÉNÉRALES

De 2017 à aujourd'hui, le projet RANO WASH a démontré que l'amélioration des facteurs clés du système EAH avec les acteurs locaux a contribué à améliorer la prestation de services d'eau pour près de 66 000 personnes dans la région d'Atsinanana.



Bassin de décantation à Ambatomarina région d'Amoron'i Mania (RANO WASH/Dahery RAZAKA).

CONCLUSIONS – MODÈLES DE GESTION POUR LA PRESTATION DE SERVICES, LES INFORMATIONS ET LES FINANCES

De 2018 à 2021, RANO WASH a mené plusieurs activités liées aux modèles de gestion pour la prestation de services, les informations et les finances :

- Assistance technique au Ministère national de l'eau, de l'assainissement et de l'hygiène (MOWASH) pour l'adoption et la formalisation des processus contractuels à utiliser par les autorités locales, pour les opérateurs privés qui fournissent un investissement partiel dans les systèmes d'eau.
- Organisation de formations pour les autorités et le personnel technique aux niveaux national, régional et communal sur le modèle « co-investir, construire et exploiter » et sur la procédure de passation et de gestion d'un contrat avec un opérateur privé.
- Organisation de formations et de campagnes de sensibilisation à l'intention des communautés sur le modèle « co-investir, construire et exploiter », les mécanismes comptables disponibles pour obtenir un

retour d'information, et les rôles de la municipalité, de l'opérateur privé et des utilisateurs pour garantir la qualité et la durabilité des services d'eau.

- Réalisation d'études de faisabilité et d'études de conception de systèmes d'approvisionnement en eau pour les sites prioritaires du MOWASH pour la mise en œuvre d'une gestion déléguée.
- Mise à la disposition des opérateurs privés du secteur de l'eau d'informations sur les opportunités commerciales dans le secteur de l'eau et les cadres juridiques démontrant l'engagement du secteur public à soutenir l'investissement et les opérations privées.
- Financement de 80 à 90 % de l'infrastructure.
- Encadrement d'entreprises privées sélectionnées sur la commercialisation et l'extension des raccordements.

Grâce à l'actualisation des procédures de passation de marchés au niveau national, à une meilleure information des autorités régionales et communales, à une meilleure information sur la faisabilité des systèmes d'approvisionnement en eau gérés par le secteur privé et à une sensibilisation accrue des entreprises privées aux possibilités offertes, une série de changements de comportement se sont produits par la suite.

Les opérateurs privés sélectionnés ont investi dans les infrastructures d'eau rurales.



ÉCHELLE

Les huit opérateurs privés de l'eau ont investi dans chacun des systèmes d'eau pour lesquels ils ont reçu un contrat d'exploitation à Antsinanana.²



APPROPRIATION

À la fin de l'exercice 2021³, les données de RANO WASH confirment que la fourchette d'investissement des opérateurs privés de l'eau se situe entre six et vingt pour cent des coûts d'investissement totaux. Cela représente un montant faible, mais croissant, de financement privé alloué aux services d'eau.



RÉSILIENCE

Il y a une forte dépendance au financement fourni par RANO WASH pour déclencher ce co-investissement par les opérateurs privés de l'eau.⁴ Il n'existe pas de stratégie de financement durable du secteur, ce qui met en évidence les difficultés à garantir le co-investissement de sources publiques ou d'autres investisseurs privés pour qu'un tel modèle puisse perdurer.

Les autorités infranationales ont lancé des appels d'offres pour que des opérateurs privés investissent et gèrent les systèmes d'approvisionnement en eau.



ÉCHELLE

À la fin de l'exercice 2021, 8 communes (sur un total de 90 dans la région) avaient lancé un appel d'offres pour désigner un opérateur privé. Il existe plusieurs exemples d'autres communes qui reproduisent le concept, comme cela est documenté ailleurs.



APPROPRIATION

Le secteur de l'eau à Madagascar n'a pas été entièrement décentralisé dans la pratique et les autorités régionales jouent un rôle clé dans l'ensemble du processus de délégation, ce qui suggère qu'il n'est peut-être pas économiquement ou politiquement faisable que les communes gèrent elles-mêmes l'ensemble de ces processus.



RÉSILIENCE

La principale menace à la résilience des autorités infranationales en matière d'appels d'offres et de gestion des contrats délégués est la forte rotation du personnel à tous les niveaux. D'un point de vue systémique, la question clé est de savoir comment cette formation sera dispensée à nouveau à l'avenir, puisqu'il est fort probable que la rotation du personnel gouvernemental se poursuive.



Visite des systèmes d'approvisionnement en eau à Anosibe Ifody, région d'Alaotra Mangoro, par un investisseur potentiel, la société nexta, avec une délégation de RANO WASH (RANO WASH/Dahery RAZAKA).

Les opérateurs privés d'eau potable incitent aux raccordements.



ÉCHELLE

Les huit fournisseurs de services d'eau ont élaboré et mis en œuvre des stratégies de marketing, telles que le paiement échelonné des frais de raccordement, afin d'augmenter le nombre de raccordements de consommateurs. Ils ont tous déclaré proposer des plans de financement qui permettent aux ménages de payer en plusieurs versements, certains offrant également une réduction des frais de raccordement.



APPROPRIATION

L'évaluation interne à mi-parcours a constaté que « malgré un solide plan de formation et de soutien avant et après la construction, les opérateurs privés sont toujours confrontés à des difficultés pour accroître leur clientèle en raison d'une absence de marketing efficace, d'accessibilité financière et de connaissance des options de paiement, ainsi que des délais entre la réception des demandes de raccordement et leur exécution². »



RESILIENCE

Étant donné que de nombreux ménages ont du mal à financer l'intégralité des frais de raccordement au départ, les distributeurs d'eau ont proposé des plans de paiement échelonné, mais ont eu des difficultés à préfinancer les dépenses nécessaires pour offrir des raccordements dont le paiement est progressif.

CONCLUSIONS – CHANGEMENTS DE COMPORTEMENT ET DE PERFORMANCE DANS LA PRESTATION DE SERVICES

Les changements de performance dans les modèles de gestion, les compétences et les finances ont tous contribué à des changements de comportement clés dans la prestation de services, notamment plus d'opérateurs privés fournissant des services d'eau et plus de clients utilisant des services d'eau de base ou améliorés pour tous leurs besoins en eau.

Opérateurs privés fournissent de l'eau aux consommateurs.



ÉCHELLE

Le pourcentage d'opérateurs privés à Antsinanana gérant les services d'eau a presque doublé, passant de 10 à 18 %, avec les huit entreprises supplémentaires actuellement sous contrat ou sur le point de recevoir leur contrat final.



APPROPRIATION

Une conclusion de l'évaluation interne à mi-parcours a noté que « bien que les [partenariats public-privé] soient opérationnels, les fournisseurs de services d'eau (WSP) ont besoin d'appui pour élargir leur clientèle et diversifier leurs sources de revenus. Les fournisseurs de services d'eau ne parviennent toujours pas à suivre les bénéfiques⁶, ce qui suggère que leur rentabilité globale peut rester incertaine dans certaines circonstances.



RESILIENCE

En général, pour qu'un opérateur privé puisse maintenir les services dans le temps, il faut que les clients soient prêts à payer pour ces services, qu'il y ait un opérateur compétent, qu'une autorité de service soit en mesure de superviser le contrat, que l'opérateur privé ait accès à un appui technique et à des informations et que le secteur bénéficie d'un cadre national favorable.



Une mère termine son inscription dans les bureaux de l'APR, sur le centre Ivato, dans la région d'Amoron'i Mania pour un raccordement individuel afin de bénéficier de l'eau potable (RANO WASH/Dahery RAZAKA).

Les clients paient pour se raccorder et utiliser des sources d'eau améliorées pour tous leurs besoins en eau.



ÉCHELLE

Au moment de l'analyse, 1531 raccordements domestiques et sociaux ont été réalisés, dont près de 75 % sont des raccordements privés et 25 % des raccordements sociaux à ce jour. Les fournisseurs de services ont reçu des demandes pour 385 raccordements supplémentaires, qui étaient en cours de traitement au moment de l'analyse.



APPROPRIATION

Dans les six régions, RANO WASH est confronté à deux scénarios : 1) les personnes se trouvant dans la zone de service des opérateurs privés qui ne se sont pas encore raccordés au système d'approvisionnement en eau nouvellement construit ; et 2) les personnes ayant accès à des systèmes d'approvisionnement en eau privés qui ne les utilisent pas pour tous leurs besoins en eau.



RESILIENCE

Persuader les populations d'abandonner une norme sociale ancrée qui veut que l'eau soit « gratuite » nécessite une communication et un marketing intensifs sur les retombées positives. Le prix exagérément réduit de l'eau dans les villes et l'héritage des projets de développement qui ont créé des dépendances compliquent encore ce changement.

À PROPOS DE L'ÉTUDE DE CAS

Le Siège mondial d'Agenda for Change appuie ses membres pour apporter des changements des systèmes, documenter et partager leurs expériences dans les secteurs de l'eau, de l'assainissement et de l'hygiène (EAH). Dans le cadre de cet effort global, le Siège mondial a engagé une équipe du [Springfield Centre](#) et d' [Aguaconsult](#) pour tester et appliquer une approche à trois cas impliquant des membres d'Agenda for Change. RANO WASH à Madagascar est le troisième et dernier cas d'étude. Des conseils supplémentaires sur la méthode d'application de l'approche, ainsi qu'un résumé des leçons tirées du processus, seront bientôt disponibles.

Auteurs: Kate Fogelberg (Springfield Centre) et Harold Lockwood (Aguaconsult)

¹ Ibid.

² Suivi Water System Construction. Document interne de RANO WASH, 2022.

³ Ibid.

⁴ TetraTech, 2021.

⁵ CARE International Madagascar, 2021.

⁶ CARE International Madagascar, 2021.

Vous pouvez lire l'intégralité de l'étude de cas sur RANO WASH ici.