

FICHE TECHNIQUE

INSTALLATION ET GESTION DURABLE DE SANIMARCHÉS
JUIN 2022 | SNV



Fiche technique pour l'installation et la gestion durable de sanimarchés

Programme OmiDelta, Fonds Acteurs Non Etatiques



Royaume des Pays-Bas

Introduction

Au Bénin, la problématique de l'approvisionnement en eau potable, de l'hygiène et de l'assainissement (WASH) est plus que jamais d'actualité, tant en milieu rural qu'en milieu urbain. Si des progrès remarquables ont été enregistrés en matière d'accès à l'eau potable, dont la couverture atteint désormais 77 pour cent en milieu urbain et 66 pour cent en milieu rural, des améliorations marginales ont été réalisées en matière d'assainissement. Les disparités d'une localité à une autre persistent et plus de la moitié de la population n'a pas accès aux services d'assainissement améliorés.¹

Le Fonds Acteurs Non Etatiques (ANE) du programme OmiDelta financé par l'Ambassade du Royaume des Pays-Bas (APB) et dont la gestion a été confiée à la SNV, Organisation Néerlandaise de Développement, a pour objectif d'améliorer l'accès, l'utilisation, la qualité et la durabilité des services d'Approvisionnement en Eau Potable, Hygiène et Assainissement (AEPHA), et d'opérationnaliser la Gestion Intégrée des Ressources en Eau (GIRE) au Bénin. Le Fonds finance des organisations de la société civile et du secteur privé pour la mise en œuvre de projets et initiatives identifiés et formulés par ces dernières dans le domaine de l'eau et de l'hygiène & assainissement, avec la gouvernance, le genre, l'emploi des jeunes et des femmes, l'innovation et le changement climatique comme thèmes transversaux.

Dans le cadre de la mise en œuvre de la composante AEPHA, au total neuf (9) projets dont deux (2) de riposte à la propagation de la Covid, ont été subventionnés et mis en œuvre, entre juin 2018 et juillet 2021, par des organisations exécutantes (OEs) nationales et internationales dans des zones rurales et urbaines de vingt-quatre (24) Communes réparties dans sept (7) départements du Bénin. Ces projets ont mené des activités dans divers domaines de l'AEPHA comme l'installation et la gestion des points d'eau, les campagnes de communication pour un changement positif de comportement en hygiène et assainissement, l'éducation à l'hygiène, le marketing de l'assainissement, etc. Aussi, douze (12) sanimarchés ont-ils été mis en place par les OEs (Protos-Join for Water, Helvetas, AERAMR, SIA N'SON) selon différentes approches qui sont documentées à travers cette fiche pour l'apprentissage collectif et le développement du sous-secteur de l'hygiène et assainissement de base (HAB).

1. Justification / pertinence et potentiels utilisateurs

En vue d'accompagner les efforts dans l'amélioration de l'accès aux services HAB, le Fonds ANE du Programme OmiDelta a subventionné des actions de promotion parmi lesquelles l'installation et la mise en service de sanimarchés qui ont vocation à jouer un rôle prépondérant dans le développement de l'offre et de la demande en assainissement.

¹ <https://www.unicef.org/benin/recits/eau-hygi%C3%A8ne-assainissement>

De plus, certains groupes d'acteurs intervenant dans le secteur AEPHA (Communes, organisations de la société civile (OSC) secteur privé, structures étatiques, etc.) sont garant de la durabilité des sanimarchés. Sur le plan durabilité institutionnelle, le transfert d'apprentissage et de savoir-faire à ces acteurs s'avère nécessaire dans la perspective de renforcer la durabilité des investissements.

La présente fiche technique documente les connaissances générées de la mise en place et de la gestion durable des sanimarchés subventionnés par le Fonds ANE. Elle est destinée à l'usage de tout acteur intervenant dans le secteur de l'AEPHA, en l'occurrence les acteurs susmentionnés.

2. Définition des concepts/terminologies

Les définitions ci-dessous sont formulées dans le contexte de mise en œuvre du Fonds ANE.

Sanimarché

Un sanimarché (ou sanimarket) est un lieu (boutique, kiosque, complexe sanitaire) où l'on peut acquérir des produits / équipements et / ou obtenir des services / informations ayant trait à l'hygiène et assainissement.

Marketing de l'assainissement

Le marketing de l'assainissement (ou sanimarketing) est l'ensemble des méthodes et moyens par lesquels l'on peut amener les ménages à acquérir des installations d'hygiène et assainissement (latrines, dispositifs de lavage de mains, puisards, etc.).

Il consiste, à travers des campagnes de communication pour un changement de comportement, à sensibiliser / conscientiser les communautés en vue de créer la demande pour les installations d'hygiène et assainissement et à mettre en place le mécanisme pour la satisfaire.

La stratégie s'appuie sur l'approche du marketing social autour du « Mix Marketing des 4P », à savoir : le Produit, le Prix, la Place, la Promotion basée sur le renforcement des capacités de fourniture par le secteur privé local.

Bonnes pratiques d'hygiène et d'assainissement

Les bonnes pratiques d'hygiène et d'assainissement sont celles qui, par un processus bien conduit de cocréation avec les parties prenantes clés et les communautés cibles, constituent des réponses efficaces, locales et durables à leurs besoins prioritaires en matière d'hygiène et d'assainissement (tenant compte du genre et des couches minoritaires / vulnérables, des us et coutumes, des niveaux de prospérité). Ces réponses doivent être répliquables et provenir d'un changement systémique basé sur les cinq (5) dimensions FIETS de la durabilité développée à la page 16.

Toilettes hygiéniques

Ce sont des installations améliorées d'hygiène et d'assainissement (évacuation ou écoulement des toilettes vers un réseau d'égouts, fosses septiques, latrines ventilées, latrines à fosse avec des dalles et toilettes à compost/EcoSAN) équipées de dispositifs de lavage des mains avec savon / cendre. En pratique, ces toilettes ne devraient pas être

partagées avec d'autres ménages et les excréta sont éliminés en toute sécurité sur place ou traités hors site.

Demande d'hygiène et assainissement

L'ensemble des besoins prioritaires en produits / équipements et services d'hygiène et d'assainissement exprimés par une communauté ou groupe de personnes pour solutionner des problèmes d'hygiène et d'assainissement auxquels elle/il se trouve confronté(e).

Produits d'hygiène et assainissement

Il s'agit essentiellement des ouvrages complets (latrines, dispositifs de lavage de mains, puisards, etc.) ou de préfabriqués d'ouvrages d'hygiène et assainissement (dalles, buses, moules, pots, etc.) ainsi que d'autres articles (tuyaux, balais, serpillères, savons, gels, désinfectants, etc.) qui concourent à créer de meilleures conditions d'hygiène et d'assainissement.



SATOPAN

Le SATOPAN est un dispositif en plastique qu'on pose sur une base de béton au-dessus d'une fosse des latrines pour fermer le trou de défécation, permettant ainsi d'empêcher les odeurs et de réduire les nuisances causées par les animaux (insectes et rongeurs) qui entrent en contact avec les fèces.

Cette technologie a été mise au point en 2012 avec le soutien de la Stratégie pour l'eau, l'assainissement et l'hygiène de la Fondation Bill et Melinda Gates, et des Entreprises de développement international (iDE), American Standard Brands pour pallier les problèmes d'hygiène découlant du manque d'installations sanitaires adéquates.²



Dalle SanPlat

Il s'agit d'une dalle en béton offre à la fois plus de garanties quant à la propreté des latrines, mais aussi quant à la durabilité de son utilisation. Elle permet aux ménages pauvres / vulnérables d'effectuer un premier pas dans l'échelle de l'assainissement, en investissant relativement peu pour disposer d'une latrine aux normes. Elle peut être fermée à l'aide d'un couvercle également en béton, d'un sac de sable / cendre ou munie de SATOPAN.



² <https://medium.com/innovate4health/sato-pan-delivers-a-sustainable-solution-to-the-sanitation-crisis-in-developing-nations-ed84445cc23d>

3. Pourquoi un sanimarché ?

3.1. Contexte de mise en œuvre des sanimarchés

La mise en œuvre d'un sanimarché s'avère nécessaire dès lors que les communautés cibles sont conscientisées et ont décidé de mettre entièrement et durablement fin à la défécation à l'air libre. La réalisation d'un sanimarché consiste à proposer l'offre de produits et services une fois la demande créée. Elle vient donc souvent en aval du déroulement de l'ATPC et concourt au passage à l'échelle d'assainissement et au maintien durable de la FDAL.

Un sanimarché peut aussi être réalisé, avant ou pendant le déroulement de l'ATPC, afin que les ménages qui le désirent se donnent les moyens d'acquérir directement des installations durables de gestion des excréta répondant aux normes sanitaires.

3.2. Qui peut initier la mise en place d'un sanimarché ?

Dans la plupart des expériences vécues jusqu'à ce jour, la mise en place d'un sanimarché est initiée par des Partenaires Techniques et Financiers dans le cadre de la mise en œuvre de programmes / projets d'amélioration des conditions d'hygiène et d'assainissement.

La mise en place d'un sanimarché peut également être initiée par l'Etat, une Commune, une communauté ou un opérateur privé qui y voit une opportunité de business.

3.3. Fonctions essentielles d'un sanimarché

Quatre (4) fonctions potentielles d'un sanimarché :

- Sensibiliser / informer / éduquer les ménages sur la nécessité de réaliser des ouvrages de gestion des excréta afin d'améliorer leurs conditions d'hygiène et d'assainir leur environnement ;
- Fabriquer / proposer / exposer plusieurs modèles d'ouvrages de gestion des excréta et de produits / équipements d'HA qui répondent aux besoins prioritaires et permettre aux ménages désireux d'opérer leur choix et d'acheter en fonction de leurs situations économique, sociale et géographique ;
- Améliorer les latrines existantes / réaliser de nouvelles latrines dans les ménages demandeurs (transport et pose des équipements) ;
- Offrir in situ des services d'utilisation de toilettes payantes (WC, urinoirs, douches) et d'approvisionnement en eau potable (pour un sanimarché doté de kiosque à eau).

3.4. Modèles et aspects d'un sanimarché

Les photos ci-dessous présentent différents modèles de sanimarchés réalisés dans le cadre de la mise en œuvre des projets financés par OmiDelta Fonds ANE.



Façade principale et vue intérieure de sanimarché comportant boutiques de vente des produits/équipements HA, aire d'exposition de préfabriqués, douches, urinoirs et WC handi-sexo-spécifiques réalisé à Dassa-Zoumé, par Protos-Join for Water



Sanimarché constitué d'une boutique de vente de produits/équipements HA installé à Gamia, par Helvetas



Sanimarché constitué d'une boutique de vente de produits/équipements HA et de toilettes installé à Abomey, par AERAMR



Vue intérieure du sanimarché destiné à la vente de produits/équipements HA installé à Gamia, par Helvetas



Sanimarché constitué d'une boutique de vente de produits/équipements HA mis en place en Partenariat Public Privé à Kandi, par SIA N'SON

4. Préalables pour l'installation d'un sanimarché

4.1. Etat des lieux / analyse du marché

Objectifs	Activités à mener	Méthodologie / supports	Acteurs clés	Rôles et responsabilités
<p>- Avoir une vue globale de la situation de l'hygiène et assainissement dans la zone de rayonnement du sanimarché</p> <p>- S'assurer que l'initiative de sa mise en place répond socialement et économiquement à un besoin prioritaire ressenti par les communautés (caractéristiques, niveau de qualité et prix des produits / services offerts)</p>	<p>- Réaliser un état des lieux et une analyse – diagnostique de la situation de l'hygiène et assainissement de base (HAB)</p> <p>- Réaliser une analyse de la demande et de l'offre concernant les potentiels produits / services d'HAB</p>	<p>- Recrutement de bureaux d'études de consultation</p> <p>- Suivi de la réalisation des études et valider les résultats</p> <p>- Réalisation d'enquêtes</p>	Services Déconcentrés de l'Etat (SDE) en charge de l'HAB	<ul style="list-style-type: none"> - Fournir aux Bureaux d'études des inputs concernant la méthodologie / outils - Fournir les données / informations nécessaires aux Bureaux d'études - Contribuer aux côtés des Mairies au suivi de la réalisation des études - Contribuer à la validation des résultats de l'étude
			Mairies	<ul style="list-style-type: none"> - Faciliter la réalisation des études - Fournir les données / informations nécessaires aux Bureaux d'études - Contribuer à la validation des résultats de l'étude
			Communautés cibles	<ul style="list-style-type: none"> - Fournir les données / informations nécessaires aux Bureaux d'études lors des enquêtes de terrain

4.2. Information / mobilisation des acteurs clés

Objectif	Activités à mener	Méthodologie / supports	Acteurs clés	Rôles et responsabilités
Identifier, informer et faire adhérer les acteurs clés à l'initiative de création d'un sanimarché	<ul style="list-style-type: none"> - Echanger avec les SDE sur l'initiative et avoir leur adhésion / soutien - Organiser des séances de déclenchement institutionnel des élus/agents communaux et élus locaux afin de les mobiliser autour de la FDAL dans leurs localités respectives - Identifier les opérateurs privés qui veulent porter l'initiative 	<ul style="list-style-type: none"> - Réunions d'information - Présentation PPT de résultats d'état des lieux de la situation sanitaire (y compris DAL) dans la zone / Commune concernée 	Services Déconcentrés de l'Etat en charge de l'HAB	Soutenir l'intervention en fournissant l'assistance-conseil aux Communes, en rappelant les lois et normes relatives à l'HAB
			Mairies	<ul style="list-style-type: none"> - S'approprier la mise en œuvre de l'intervention en tant que Maître d'ouvrage ayant les compétences de créer les conditions favorables à la bonne hygiène et assainissement sur son territoire - Apporter le soutien politique nécessaire à la bonne exécution de l'intervention

4.3. Identification des produits / services d'hygiène et d'assainissement

Objectifs	Activités à mener	Méthodologie / supports	Acteurs clés	Rôles et responsabilités
<ul style="list-style-type: none"> - Concevoir le(s) produit(s) à promouvoir à travers le sanimarché - Identifier les autres produits / équipements / services à offrir par le sanimarché en tenant compte des besoins prioritaires exprimés par les communautés 	<ul style="list-style-type: none"> - Conduire une recherche action pour concevoir le modèle de latrines / DLM à promouvoir par le sanimarché - Utiliser les résultats de l'analyse de la demande et des opportunités d'affaires dans le milieu pour identifier la gamme de produits / services d'hygiène et assainissement susceptibles d'être payés par les communautés cibles 	<ul style="list-style-type: none"> - Recherche-action - Test d'acceptation en milieu réel - Réalisation d'enquêtes 	Bureaux d'études / Consultants	<ul style="list-style-type: none"> - Réaliser la recherche-action en vue de concevoir le(s) produit(s) - Réaliser les tests d'acceptation du/des produit(s) auprès des communautés cibles - Apporter les ajustements nécessaires sur la base des résultats du test - Etablir un répertoire des autres produits / services susceptibles d'être demandés par les communautés cibles
			Communautés cibles	<ul style="list-style-type: none"> - Participer au test d'acceptation du/des produit(s) / services et fournir leur feedback

4.4. Identification / choix du site de réalisation du sanimarché

Objectifs	Activités à mener	Méthodologie / supports	Acteurs clés	Rôles et responsabilités
Identifier, choisir et sécuriser le site devant abriter le sanimarché	<ul style="list-style-type: none"> - Définir les caractéristiques du site devant abriter le sanimarché - Acquérir (par donation ou achat) le terrain où sera érigé le sanimarché - Remplir toutes les formalités de sécurisation foncière du terrain - Identifier et mettre à disposition le site (en cas de promoteur privé) 	<ul style="list-style-type: none"> - Plans type des sanimarché - Négociation - Transaction financière - Formalités administratives et acquittement des diverses frais / taxes relatives à la l'acquisition du terrain et à sa sécurisation foncière 	Promoteur du sanimarché	<ul style="list-style-type: none"> - Identifier le site qui répond le mieux aux caractéristiques souhaitées - Négocier la mise à disposition du terrain ou l'acheter - Remplir toutes les formalités administratives et financières en vue de la sécurisation foncière du terrain
			Mairies	<ul style="list-style-type: none"> - Mettre à disposition le terrain identifié pour abriter le sanimarché (en cas de promoteur public) - Délivrer tous les documents administratifs qui concourent à la sécurisation foncière (en cas de mise à disposition de terrain) - Donner l'autorisation d'installation du sanimarché (en cas de promoteur privé) - Faciliter les formalités administratives et financières en vue de la sécurisation foncière du terrain (en cas de promoteur privé)

5. Réalisation et fonctionnement d'un sanimarché

5.1. Réalisation et équipement du sanimarché

Objectifs	Activités à mener	Méthodologie / supports	Acteurs clés	Rôles et responsabilités
Réaliser et équiper le sanimarché	<ul style="list-style-type: none"> - Recruter un bureau d'études pour assurer la maîtrise d'œuvre de la construction du sanimarché (plans et graphiques, élaboration de DAO, recrutement de l'entreprise de construction, suivi et réceptions des travaux, etc.) - Acquérir (en respectant les procédures requises) les autres produits / équipements à offrir par le sanimarché 	<ul style="list-style-type: none"> - Procédures / outils de passation de marchés publics - Maîtrise d'ouvrage communale (lorsque cela s'avère nécessaire) 	Services Déconcentrés de l'Etat en charge de l'HAB	<ul style="list-style-type: none"> - Fournir aux Mairies l'assistance-conseil au cours du processus de construction du sanimarché - Contribuer aux côtés des Mairies au suivi de la réalisation et à la réception (provisoire et définitive) des travaux
			Mairies	<ul style="list-style-type: none"> - Conduire, les processus de recrutement du Maître d'œuvre et de l'entreprise de construction - Assurer, en étroite collaboration avec le Maître d'œuvre, le suivi de la réalisation et la réception (provisoire et définitive) des travaux
			ONG/OSC/projet	<ul style="list-style-type: none"> - Octroyer la subvention (construction et stock initial de produits / équipements) - Faciliter la signature de contrat PPP entre la Mairie et le gestionnaire

	- Aménager l'espace destiné à abriter le sanimarché (en cas d'opérateur privé)		Promoteur (en cas d'opérateur privé)	- Recruter un Maître d'œuvre et une entreprise de construction - Assurer avec l'appui du Maître d'œuvre le suivi de la réalisation et la réception (provisoire et définitive) des travaux
--	--	--	--------------------------------------	--

5.2. Mise en service du sanimarché

Objectifs	Activités à mener	Méthodologie / supports	Acteurs clés	Rôles et responsabilités
- Fabriquer / proposer / vendre les produits / équipements - Offrir / fournir les services	<ul style="list-style-type: none"> - Recruter / former un(e) gestionnaire du sanimarché - Organiser une cérémonie de lancement officiel des activités du sanimarché - Recruter / former la force de vente et les doter de moyens de travail - Identifier / former des entrepreneurs locaux et les doter de moyens de travail 	<ul style="list-style-type: none"> - Ateliers / séminaires - Caravanes publicitaires - Sensibilisations grand public - Animations mobiles ponctuelles - Affiches / banderoles publicitaires - Spots publicitaires - Plaques d'indication et publicitaires 	Services Déconcentrés de l'Etat en charge de l'HAB et PTF	<ul style="list-style-type: none"> - Fournir aux Mairies l'assistance-conseil lors des processus de recrutement du gestionnaire et de la force de vente et d'identification des entrepreneurs locaux - Contribuer aux activités de renforcement des capacités du gestionnaire, de la force de vente et/ou des entrepreneurs locaux
			Mairies	<ul style="list-style-type: none"> - Conduire les processus de recrutement du gestionnaire et de la force de vente et d'identification des entrepreneurs locaux - Assurer le renforcement des capacités du gestionnaire, de la force de vente et/ou des entrepreneurs locaux

	<ul style="list-style-type: none"> - Organiser des campagnes de promotion et de sanimarketing - Assurer la visibilité du sanimarché 		Promoteur (en cas d'opérateur privé)	<ul style="list-style-type: none"> - Former le/la gestionnaire du sanimarché - Assurer la promotion / sanimarketing
--	---	--	--------------------------------------	---

5.3. Gestion du sanimarché

Objectif	Activités à mener	Méthodologie / supports	Acteurs clés	Rôles et responsabilités
Assurer la fourniture pérenne des produits et services et la viabilité sociale et économique du sanimarché	<ul style="list-style-type: none"> - Contractualiser avec le gestionnaire du sanimarché - Mettre en place et utiliser des outils de gestion professionnelle - Assurer le suivi de la gestion du sanimarché - Diversifier la gamme de produits / services offerts par le sanimarché - Adapter l'offre de produits / services aux besoins prioritaires et 	<ul style="list-style-type: none"> - Modèles de contrat - Cahiers / outils de gestion - Plan d'affaires - Fiches de suivi de la fréquentation - Enquêtes 	Gestionnaire du sanimarché	<ul style="list-style-type: none"> - Utiliser les outils de gestion mis en place et respecter le cahier de charges et les clauses contractuelles - Veiller à la qualité des produits et services offerts - Prendre des initiatives dans le sens de la diversification des activités
			Mairies	<ul style="list-style-type: none"> - Appuyer le gestionnaire à élaborer un plan d'affaires - Assurer le suivi de la gestion du sanimarché et faire respecter les clauses contractuelles - Soutenir les activités du sanimarché par des actions de promotion / publicité - Soutenir les initiatives de diversification des activités prises par le gestionnaire

	préférences des usager(e)s - Réaliser des enquêtes de satisfaction auprès des usager(e)s et faire des ajustements en conséquence		Promoteur (en cas d'opérateur privé)	- Assurer le suivi de la gestion du sanimarché et veiller au respect des clauses contractuelles - Assurer la promotion / sanimarketing - Soutenir les initiatives de diversification des activités prises par le gestionnaire
--	---	--	--------------------------------------	---

6. Points d'attention pour l'installation et la gestion durable d'un sanimarché

6.1. Principales contraintes / difficultés potentielles et mesures correctives à appliquer, défis majeurs à relever

Les principales contraintes et difficultés auxquelles l'on peut être confronté sont de plusieurs ordres et sont résumées dans le tableau ci-après :

Contraintes / difficultés potentielles	Solutions susceptibles d'être appliquées
Lenteur dans la mise à disposition / sécurisation foncière du site d'installation du sanimarché par la Mairie, Maître d'ouvrage	<ul style="list-style-type: none"> - Démarrer à temps les démarches auprès de la Mairie - Prévoir si possible déjà l'acquisition du terrain dans le montage du projet d'installation du sanimarché
Non disponibilité d'eau	<ul style="list-style-type: none"> - Prévoir si possible déjà la réalisation d'un point d'eau dans le montage du projet d'installation du sanimarché - Stocker l'eau dans des tanks
Interférence politique dans le processus de recrutement du gestionnaire du sanimarché	<ul style="list-style-type: none"> - Appliquer, lors du processus de recrutement, des procédures et utiliser des outils qui garantissent la transparence et réduisent ces interférences politiques
Manque de proactivité et d'initiatives du gestionnaire du sanimarché	<ul style="list-style-type: none"> - Mettre l'accent sur les compétences / aptitudes entrepreneuriales lors du processus de recrutement du gestionnaire du sanimarché - Assurer le suivi et le coaching du gestionnaire
Faible fréquentation du sanimarché se traduisant par la faiblesse des recettes	<ul style="list-style-type: none"> - Identifier / analyser les causes de la faible fréquentation et appliquer des mesures correctives - Diversifier les activités et par conséquent les sources de recettes du sanimarché
Options technologiques ne répondant pas aux attentes / préférences des usager(e)s	<ul style="list-style-type: none"> - Diversifier les options technologiques
Business plus orienté vers le social	<ul style="list-style-type: none"> - Diversifier les sources de revenus

Il en découle les défis majeurs suivants à relever :

- Amener les groupes cibles à fréquenter le sanimarché et à acheter les produits / équipements et payer pour les services offerts ;
- Rentabiliser financièrement le sanimarché ;
- Assurer la durabilité du sanimarché et des services offerts.

6.2. Mesures pour assurer la durabilité du sanimarché

La durabilité du sanimarché repose sur l'opérationnalisation des 5 dimensions FIETS.

Sur le plan financier

- Concevoir et offrir des produits / équipements qui soient à la portée des bourses des ménages à faibles revenus (coûts abordables) ;
- Appliquer des tarifs attractifs pour les services d'utilisation des toilettes ;
- Diversifier la gamme de produits / équipements et services offerts par le sanimarché ;
- Mettre en place des mécanismes financiers (paiement échelonné, tontine, prêts auprès des IMF) qui facilitent l'acquisition des produits / équipements par les ménages désireux, mais à faibles revenus.

Sur le plan institutionnel

- Responsabiliser entièrement la Mairie dans son rôle de Maître d'ouvrage ;
- Associer / responsabiliser les organes infra-communaux (Chefs d'Arrondissement, Chefs villages) à toutes étapes du processus ;
- Associer les communautés cibles dès le départ et tout au long du processus d'installation du sanimarché ;
- Responsabiliser les Services Déconcentrés de l'Etat à toutes les étapes du processus dans leur rôle d'assistance-conseil et de garant du respect des lois et normes.

Sur le plan environnemental

- Concevoir et offrir des produits / équipements qui réduisent les nuisances environnementales et empêchent les pollutions de toute sorte (atmosphérique, nappe phréatique, etc.) ;
- Réaliser une EIE avant l'installation du sanimarché et mettre en œuvre les mesures d'atténuation qui en découleront.

Sur le plan technique

- Concevoir et offrir des produits qui soient basés sur des technologies simples, utilisant le plus que possible des matériaux locaux et répliquables ;
- Veiller à ce que les compétences techniques soient localement disponibles en renforçant les capacités des artisans locaux ;
- Veiller à ce que les équipements soient localement disponibles (exemple : SATOPAN).

Sur le plan social

- Concevoir et offrir des produits qui répondent le mieux aux besoins prioritaires et aspirations des communautés cibles ;
- Prendre en compte et valoriser les croyances, les us et coutumes du milieu lors de la conception des produits ;
- Développer des approches d'inclusion sociale qui prennent en compte le genre, les personnes en situation de handicap, les couches minoritaires, pauvres et vulnérables.

6.3. Principales recommandations

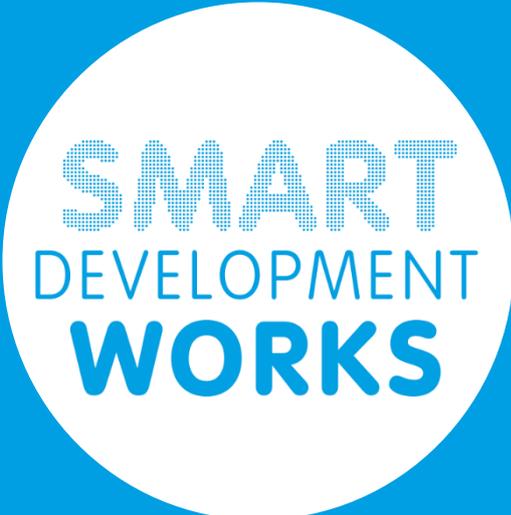
- Ne pas attendre de créer la demande pour les produits / équipements et services d'hygiène et assainissement avant d'installer un sanimarché. Il y a donc lieu de réaliser au préalable une sérieuse analyse du marché ;
- Associer toutes les parties prenantes clés (mairies, SDE, OSC, secteur privé, artisans locaux, communautés,) dans le processus d'installation d'un sanimarché ;
- Tenir compte dès le démarrage du fait que le sanimarché est une entreprise à caractère plutôt social qu'économique. Le marché de l'hygiène et de l'assainissement est en effet un business qui se développe lentement et sa rentabilité financière se réalise à long terme ;
- Suivre et évaluer périodiquement l'évolution de la fréquentation et des activités du sanimarché afin d'apporter les ajustements nécessaires pour améliorer son fonctionnement.

SNV Organisation Néerlandaise de
Développement
Programme OmiDelta –
Fonds Acteurs Non Etatiques

Zone résidentielle camp Guézo
Rue n°5102, Porte n°225 01 BP1048
Cotonou/Bénin

E-mail : benin@snv.org
Site : [https://snv.org/sector/
water-sanitation-hygiene](https://snv.org/sector/water-sanitation-hygiene)
Tél : (+229) 21 31 31 42

Edition : Juin 2022



SMART
DEVELOPMENT
WORKS