

# LE SECTEUR INFORMEL DE L'EAU A ABIDJAN

Jean SAINT-VIL

Le problème de l'alimentation en eau des classes populaires est l'un des problèmes les plus aigus de l'urbanisation du Tiers-Monde contemporain. En effet, dans la plupart des villes des pays en voie de développement, la majorité des habitants ne sont pas raccordés au réseau de distribution d'eau potable. Aussi, les modes d'approvisionnement sont-ils généralement variés : puisage d'eau souterraine, recueil d'eaux pluviales, utilisation d'eau courante, alimentation aux bornes-fontaines publiques, achat d'eau potable au détail.

Cette dernière modalité joue un rôle très important dans les grandes agglomérations où elle intéresse une proportion plus ou moins forte de la population. Cette activité est en général contrôlée par le secteur informel qui, grâce à des méthodes particulièrement efficaces, arrive à distribuer l'eau potable loin des secteurs desservis.

Comment ce secteur informel a-t-il pu se développer à Abidjan ? Comment fonctionne-t-il dans cette agglomération ? Enfin, ce secteur peut-il supporter la concurrence du secteur moderne pour le contrôle du marché de l'eau au détail ?

## Pourquoi un secteur informel de l'eau ?

Ces facteurs de la revente de l'eau au détail sont à la fois d'ordre psycho-sociologique, économique et technique.

### **Les facteurs psycho-sociologiques**

Parmi ceux-ci, il faut d'abord mentionner la méfiance, voire la peur de certaines couches de la population envers les systèmes de mesure importés. En effet, plusieurs personnes continuent de croire qu'une même quantité d'eau achetée au détail revient moins chère que si elle provient directement d'un compteur.

### **Les facteurs économiques**

Bien plus nombreux que les précédents, les facteurs économiques sont liés au bas niveau de vie des popula-

tions urbaines. En effet, nombre de chefs de ménage n'étant pas sûrs de pouvoir honorer leur facture préfèrent fractionner leur dépense en achetant au jour le jour. Par ailleurs, il existe un nombre important de personnes qui, en raison des conditions précaires de leur habitat, ne peuvent avoir accès à un robinet et sont donc obligées d'acheter l'eau au détail.

Enfin, l'existence d'une série de petits métiers favorise également le développement du secteur informel de l'eau. Ainsi, nombre de marchands exerçant sur les marchés achètent de l'eau sur place pour le lavage des produits vivriers et de leurs ustensiles. Il en est de même des concentrations de maquis et des différentes formes de restauration populaire dans des secteurs de la ville non desservis par la SODECI (1).

### **Les facteurs techniques**

Ils découlent du déséquilibre existant entre la croissance spatiale rapide de l'agglomération et l'extension relativement lente du réseau. En effet, on sait que la SODECI n'accepte de desservir que les quartiers lotis ; par ailleurs, faute de financement, elle se trouve parfois dans l'impossibilité d'équiper certains secteurs de la ville ouverts légalement à l'urbanisation, comme il en fut entre 1981 et 1983.

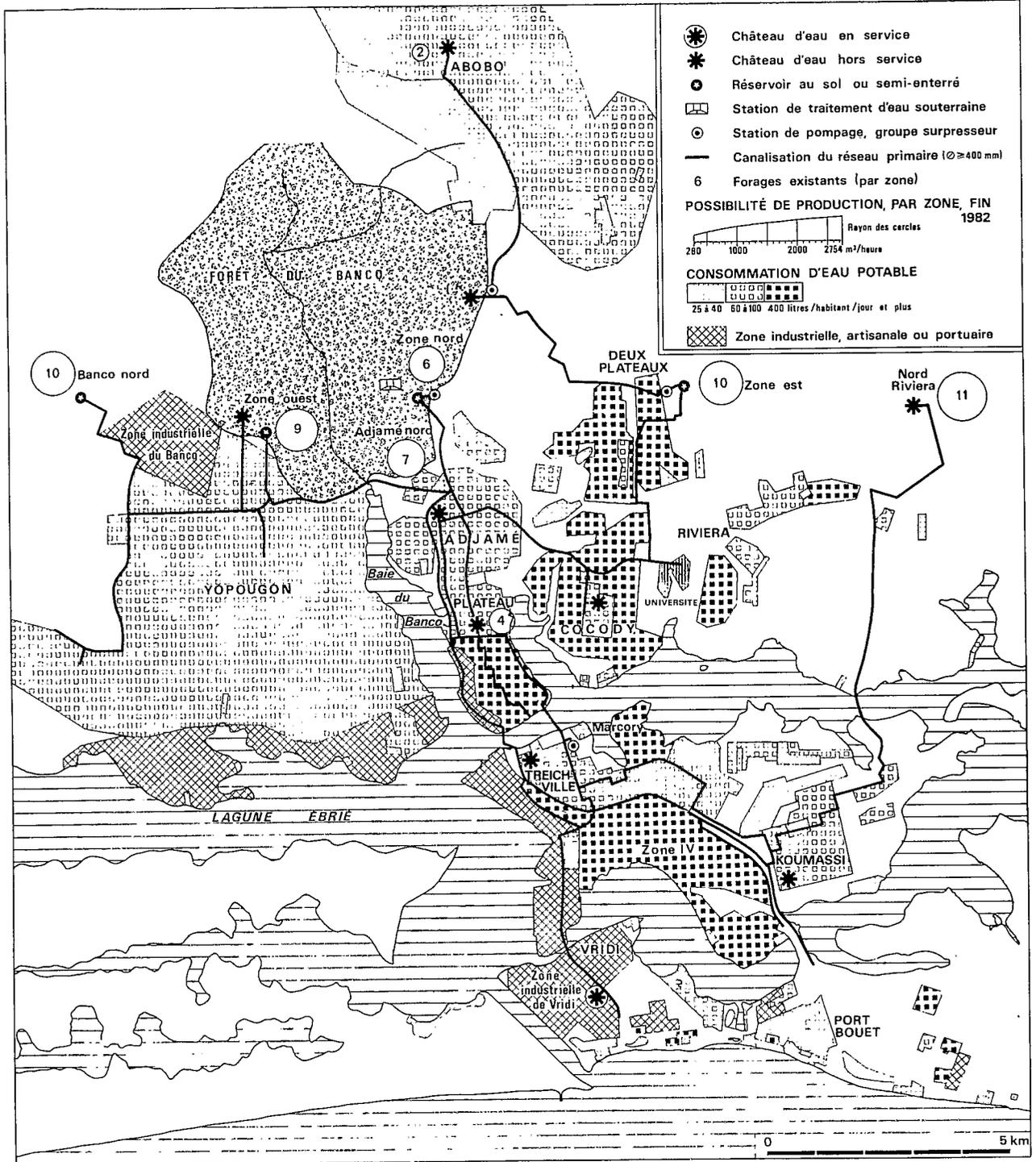
## Les revendeurs d'eau

### **Comment devient-on revendeur d'eau ?**

Le métier de revendeur d'eau est régi depuis une dizaine d'années par une réglementation assez sommaire ; toute personne voulant se livrer à cette activité n'est soumise ni à l'inscription au registre de commerce ; ni au paiement de la patente, mais doit simplement verser une caution de 150 000 francs à la SODECI en plus des frais de police et de pose du compteur, ce qui totalise dans les cas les plus simples 244 389 francs. Si l'emplacement envisagé pour la vente est quelque peu éloigné de celui du compteur, le « propriétaire » est obligé de faire appel à un plombier pour une installation complémentaire. Celle-ci peut parfois s'étendre sur plus d'une centaine de mètres si le site choisi pour la vente se trouve dans un secteur non desservi.

Il faut souligner la spécificité de la revente de l'eau au détail : il s'agit d'une activité complémentaire d'un chef de ménage exerçant généralement une activité principale soit à titre salarié, soit de manière indépendante et qui confie le point de vente à un intermédiaire : un membre de la famille ou plus rarement un employé.

(1) Abréviation pour Société de distribution d'eau de Côte-d'Ivoire.



## L'EAU A ABIDJAN

### Combien compte-t-on de revendeurs d'eau à Abidjan ?

Activité connue depuis la période coloniale dans l'agglomération, le métier de revendeur d'eau attire de nos jours un nombre considérable de citoyens. D'après un listing de la SODECI, on compterait à Abidjan 1586 revendeurs d'eau en novembre 1983. Ce chiffre nous paraît insuffisant car il ne prend pas en compte un assez grand nombre d'abonnés qui revendent de l'eau clandestinement et qui sont peut-être plus de 3 000. Au total, il y aurait environ 4 000 revendeurs d'eau, toutes catégories confondues à Abidjan.

Pourquoi un nombre aussi important de revendeurs ? Au cours des dix à quinze dernières années certaines personnes ont fait du métier de revendeur d'eau une véritable spéculation. En effet, un groupe particulièrement

actif, celui des Nigériens dit Nago ou Anango s'est affirmé comme le champion de cette activité (2). Certains d'entre eux possèdent jusqu'à six points de vente leur rapportant plus de 100 000 F de bénéfices mensuels. Aussi, de nombreux autres citoyens à la recherche de revenus supplémentaires se sont lancés dans cette activité qui a perdu sa rentabilité. Cependant, le propriétaire du point de vente étant généralement un absentéiste qui fait vendre son eau par un intermédiaire très mal payé — ou pas payé du tout — la revente de l'eau ne présente d'intérêt que comme activité complémentaire ainsi que nous le montrerons plus loin.

(2) Il faut souligner cependant que les représentants de tous les groupes ethniques africains pratiquent le commerce de l'eau.

### Essai de classification des vendeurs d'eau

On peut classer les revendeurs d'eau suivant leur statut et leur lieu d'exercice, en quatre catégories :

1 — Les revendeurs attirés, qui paient la caution à la SODECI (plus d'un millier) (3).

2 — Les revendeurs clandestins, qui exercent sans avoir payé la caution à la SODECI (3 000 F).

3 — Les revendeurs ambulants qui transportent l'eau sur des charrettes (quelques dizaines).

4 — Les revendeurs motorisés utilisant des camions citernes (deux ou trois au maximum).

### La vente de l'eau au détail

La revente de l'eau au détail se réalise soit sur place, l'acheteur s'approvisionnant chez le revendeur, soit de manière itinérante, le vendeur ravitaillant le client au domicile de celui-ci. Nous traiterons uniquement le premier cas qui constitue la modalité essentielle de la revente de l'eau à Abidjan.

#### Les installations de vente de l'eau au détail

La revente de l'eau se pratique à l'aide d'installations conçues et montées assez sommairement et que l'on peut regrouper en deux catégories.

##### Les installations simples

Elles correspondent à un bec de cygne en PVC qui domine le sol d'une hauteur d'un mètre quatre-vingt environ, position qui permet aux clientes — l'achat de l'eau étant une affaire du sexe féminin — de remplir aisément les gros récipients en les gardant sur la tête.

##### Les installations doubles

Elles comprennent en plus du bec décrit précédemment un second bec situé à moins d'un mètre du sol et qui est commandé par un second robinet. Il sert à remplir les récipients posés à même le sol : les seaux, les jerricanes et les barriques.

#### Le stockage de l'eau

L'eau achetée au détail est généralement stockée dans des fûts de 200 litres qui s'égrènent le long des logements dans les zones d'habitat populaire au débouché de gouttières disposées sur la façade des habitations. Grâce à cette position des fûts, les ménages peuvent recueillir également les eaux pluviales qui contribuent à réduire les achats d'eau potable (4).

(3) Il convient de préciser qu'un nombre important de revendeurs possédant plusieurs points de vente, l'effectif réel de ceux-ci doit se situer autour de 1 200.

(4) La plupart des citoyens ne consomment les eaux de pluie que pour la lessive et le ménage.

Il faut en moyenne sept allers et retours pour remplir une barrique, le récipient le plus utilisé pour le stockage étant la bassine d'une capacité de 25 à 30 litres et vendue 20 à 25 F donc près d'un franc le litre, soit cinq à dix fois plus cher qu'au tarif officiel (5).

#### Les tarifs de l'eau au détail à Abidjan

Capacité des récipients	prix de vente	Prix de revient du litre
4-5 l	5 F	1 F
10 l	10 F	1 F
15-20 l	15 F	0,8 F
30-60 l	25 F	0,7 F
80 l	60 F	0,7 F
100 l	75 F	0,7 F
200 l	150 F	

Calqué sur le rythme des migrations quotidiennes le stockage de l'eau se fait pendant trois périodes principales : le matin entre 6 h 30 et 9 h 30, ce qui correspond à la première toilette et à la constitution des réserves pour le déjeuner ; vers le milieu de la journée pour la préparation du repas de midi, enfin l'après-midi entre 16 heures et 18 heures, coïncidant avec la toilette du soir et la préparation du dernier repas.

#### L'importance du secteur informel de l'eau

Si l'on se fonde sur le faible taux de branchement de la population au réseau de la SODECI on peut légitimement estimer qu'au moins un demi-million d'Abidjanais achètent l'eau au détail ; le maximum pourrait s'élever à 1 000 000 citoyens, mais compte tenu du fait qu'un nombre non négligeable de locataires non abonnés partagent la facture de leur cour avec le propriétaire il convient d'abaisser ce maximum aux environs de 800 000.

Par ailleurs, la consommation moyenne journalière par habitant étant de 25 litres pour l'habitat spontané et villageois et de 70 litres pour l'habitat évolutif et économique, on peut estimer après déduction des apports complémentaires (eaux souterraines et pluviales) la quantité d'eau vendue dans l'agglomération à 3-4 millions de m<sup>3</sup> (6), soit un chiffre d'affaires de 3 à 4 milliards de francs CFA.

Malgré l'intense circulation monétaire à laquelle donne lieu la revente de l'eau, il ne faut pas croire que ce commerce rapporte beaucoup au revendeur moyen. Les tarifs n'ayant pas bougé depuis au moins une dizaine d'années, celui-ci ne réalise que 2 à 3 000 F de chiffre

(5) Depuis le 1<sup>er</sup> mars 1984, les tarifs de la SODECI sont les suivants (prix du m<sup>3</sup>) : 99 F pour la tranche sociale (0-10 m<sup>3</sup> par mois) ; 265 F pour la tranche domestique (11-300 m<sup>3</sup> par mois) ; 300 F pour la tranche normale (31-100 m<sup>3</sup> par mois) et 371 F pour la tranche industrielle (plus de 100 m<sup>3</sup> par mois).

(6) La quantité d'eau revendue au détail représente 7 % de la consommation annuelle des Abidjanais qui stagne à 51 000 000 m<sup>3</sup>.

d'affaires quotidien, d'où un bénéfice de 1 200 à 1 800 F. Si les propriétaires des points de vente n'avaient pas une autre activité, ils ne pourraient point vivre du commerce de l'eau qui a perdu toute sa rentabilité au cours des cinq dernières années. La revente de l'eau n'est plus intéressante de nos jours qu'en tant qu'activité complémentaire. Pourtant, ce commerce compte un nombre important de détracteurs qui l'accusent de pratiquer des prix excessifs.

#### *La lutte contre les revendeurs d'eau*

Pour moraliser le marché de l'eau au détail, la SODECI a décidé de concurrencer les revendeurs en installant depuis 1983 des bornes-fontaines automatiques dans les quartiers populaires d'Abidjan. Conçues par la même société, elles sont fabriquées par l'une de ses filiales, la Société des compteurs africains (SOCA) qui utilise de l'acier inoxydable, ce qui leur confère une très grande adaptabilité au climat tropical. D'une capacité de 250 m<sup>3</sup>/jour soit 8,3 m<sup>3</sup>/heure pour dix heures de fonctionnement quotidien, ces appareils permettent de réaliser un chiffre d'affaires mensuel de 100 000 F, donc équivalent à celui des points de vente du secteur informel. Mais, l'eau y est revendue 10 F les 25 litres soit deux fois et demie moins chère que chez le revendeur.

L'exploitation des bornes-fontaines n'est pas assurée par la SODECI, mais par le propriétaire de la concession qui reçoit une redevance fixe de 25 000 F par mois et 10 % du chiffre d'affaires.

De nos jours, on compte une cinquantaine de ces bornes-fontaines à Abidjan, mais cette quantité est insuffisante pour que la SODECI puisse venir à bout du secteur informel dont la capacité est au moins trente fois plus élevée que celle des nouvelles installations. En effet, les cinquante bornes-fontaines payantes ne permettent d'approvisionner que 15 000 à 18 000 Abidjanais au maximum. Pour contrôler le marché de l'eau au détail, il faudrait que la SODECI dispose d'un réseau assez dense, soit au moins 500 bornes-fontaines automatiques. Mais cela est impossible car les investissements à engager seraient très élevés en cette période de crise : 350 millions de francs CFA, l'unité installée revenant à 700 000 F.

#### Conclusion

La revente de l'eau au détail représente une activité assez importante dans l'agglomération d'Abidjan à la fois quant à la masse de la clientèle (au moins 500 000 citadins) et quant au chiffre d'affaires (3 à 4 milliards de francs CFA).

Si les plus grands revendeurs réalisent des bénéfices substantiels, cette activité n'est plus rentable de nos jours

pour la plupart des propriétaires des points de vente, en raison des multiples hausses du tarif officiel et de la concurrence sévère qui règne au sein du secteur informel. Elle ne présente plus d'intérêt que comme activité complémentaire pour laquelle les seuls frais de fonctionnement se réduisent au paiement des factures à la SODECI, la rémunération de la main d'œuvre étant négligeable.

L'implantation des bornes-fontaines payantes a porté un coup au secteur informel de l'eau, qui ne peut plus augmenter ses tarifs, mais il est possible qu'à long terme les révisions du tarif de ces bornes-fontaines provoquent le rapprochement du prix des deux secteurs.

En tout cas, la lutte qui oppose le secteur informel de l'eau à la SODECI prouve que la revente de l'eau au détail constituera longtemps encore l'une des modalités essentielles de l'approvisionnement des Abidjanais ■

## KOFFI AKWA ET OFÉI NYARKO TAILLEURS AMBULANTS(\*)

Abdou TOURÉ

*Sociologue-chercheur à l'ORSTOM  
Centre de Petit-Bassam, Adidjan*

Tandis que les industries importées d'Occident aspirent à la promotion d'objets nouveaux créés pour susciter des besoins nouveaux, les inventeurs de petits métiers scrutent la vie quotidienne pour y déceler les besoins qui y naissent spontanément. Entre la satisfaction des vrais besoins nés des contraintes de la vie, et celle des besoins souvent superflus créés pour accroître un capital, il y a visiblement un fossé, fossé qui sépare le secteur dit « moderne » du secteur dit « informel ». Ce que délaisse le premier pour des raisons de rentabilité économique parce que le bénéfice s'y révèle insignifiant, le second l'exploite intelligemment, rarement pour faire fructifier un capital quelconque qui fait trop souvent défaut, souvent pour vivre au jour le jour du métier imaginé.

Que le capital se montre incapable et non ambitieux de faire face à tous les vrais besoins, petits ou grands, rentables ou non... voici la chance et l'une des raisons de la

(\*) Ce texte est le chapitre 6 du livre intitulé *Les petits métiers à Abidjan. L'imagination au secours de la conjoncture*, à paraître aux Editions Karthala (Paris).

O. R. S. T. O. M. Fonds Documentaire

N° : 17.860 ex 1

Cote : B

# CITÉS AFRICAINES AFRICAN CITIES



N°2 janvier — mars 1985

FRANCE 50 F — zone CFA 2 500

B17.797 → B17.812 ed1