A QUOI SERVENT LES REVENDEURS D'EAU ?

par A. MOREL A L'HUISSIER (*)

Il n'est pas absurde d'affirmer qu'aujourd'hui, des millions de personnes à travers le monde revendent de l'eau potable préalablement produite par les sociétés de distribution et réalisent ainsi un bénéfice supérieur à celui que ces sociétés tirent elles-mêmes de la vente d'eau aux ménages. A cette première constatation, il faut ajouter l'apparent paradoxe suivant lequel ce sont souvent les plus pauvres qui recourent au secteur privé et payent l'eau au prix le plus élevé, tandis que les plus riches sont généralement approvisionnés à meilleur compte par les réseaux du secteur public. Pour ces raisons, les revendeurs d'eau n'ont pas très bonne presse.A l'heure où l'on dresse le bilan de la Décennie Internationale de l'Eau Potable qui s'achève, ces pratiques de revente ne peuvent plus être ignorées et posent un problème certain. Doit-on continuer à ne les tolorer provisoirement qu'en l'absence d'une desserte de tous les logements et fermer pudiquement les yeux sur les abus d'un marché où s'exerce une libre concurrence ? Doit-on au contraire les considérer comme un segment à part entière de la distribution d'eau urbaine et tenter d'en réguler le fonctionnement ? En tout état de cause, le pragmatisme commande d'approfondir au préalable la connaissance très partielle que nous pouvons avoir de ces pratiques et de nous interroger sur leur rôle.

En réalité, l'économ urbaine des pays en développement recèle d'abondants exemples e biens et de services fournis par de petits entrepreneurs privés suivant une forme de production radicalement différente de celle du secteur moderne, privé ou public. Il s'agit d'un véritable secteur économique, doté d'une cohérence, d'une dynamique, d'une rationalité et d'une fonction propres. Comme nous allons le montrer, la revente de l'eau relève de ce secteur que nous appellerons par commodité "secteur informel" et dont nous esquissons ci-dessous une brève présentation.

Le secteur "informel"

En 1971, HART parla le premier d'"opportunités informelles de revenus", par opposition avec celles qui se présentent de façon "formelle", c'est-à-dire sous la forme de travail salarié.

Dès me début de l'explosion urbaine des années 60, le marché

(*) Ecole Nationale des Ponts et Chaussées - Centre d'Enseignement et de Recherche pour la Gestion des Ressources Naturelles et de l'Environnement (CERGRENE).
La Courtine - BP. 105 - 93194 Noisy le Grand Cedex - France

du travail salarié, contrôlé par les pouvoirs publics, avait montré qu'il était incapable d'absorber le flux croissant des jeunes migrants ruraux. Aujourd'hui encore, il ne fournit que 20 à 40 % des emplois, selon les cas, à la population active des villes. L'insertion des migrants s'est donc faite principalement par des filières sociales et professionnelles échappant aux décisions et au contrôle publics.

A partir du début des années 70, de nombreuses études ont été entreprises pour tenter de mieux cerner ce secteur, en particulier sous l'impulsion de la Banque Mondiale. Le rapport "KENYA" du Bureau International du Travail, tout en ayant contribué à populariser le terme de "secteur informel", se refuse à le définir autrement que par "a way of doing things" caractérisé par:

- la facilité d'accéder aux métiers à son propre compte: peu d'investissements initiaux, pas besoin de diplôme ni de permis;

- l'entreprise est le plus souvent propriété familiale;

- la production se fait à une échelle restreinte, et en utilisant des matières premières locales;

- on utilise des techniques à forte intensité en main d'oeuvre et "adaptées";

- les qualifications ne sont pas apprises à l'école;

- on opère sur des marchés échappant à tout règlement, ouverts à la concurrence totale.

Comme caractéristiques minimales communes aux activités du secteur informel, MAC GEE(8) et SANTOS(9) ont cité celles de production à petite échelle, à forte intensité en main d'oeuvre et à faible intensité en capital.

Pour son travail sur les secteurs informels de Dakar et de Ouagadougou, VAN DIJK(10) préfère retenir certains critères opérationnels de façon à repérer facilement sur le terrain les activités qui en relèvent. Parmi les plus importants figurent: le manque de statut juridique pour l'entreprise, l'absence d'enregistrement du personnel, le non-respect du salaire minimum, l'absence de comptabilité et de permis pour s'établir.

Le secteur informel comprend des activités commerciales, telles que les marchés urbains, des activités de fabrication comme l'artisanat, ainsi que des prestations de service. Certaines de ces activités ont une origine traditionnelle relevant de l'économie pré-coloniale. Dans ce cas, elles ont pu perdurer parce qu'elles ont adopté des techniques nouvelles (machines à coudre par exemple pour les tailleurs), ou parce qu'elles fabriquent un produit spécial,

possédant une signification rituelle ou davantage apprécié par le client que leurs équivalents importés, ou bien encore parce qu'elles bénéficient de frais fixes et de frais de transport peu élevés (10).

La revente d'eau par des porteurs-livreurs, qui est une composante majeure du service d'alimentation en eau potable dans plusieurs villes, relève de cette dernière catégorie. D'une façon générale, il s'agit d'une pratique très ancienne dont l'on retrouve la trace dans la plupart des cités antiques ou dans l'histoire des villes occidentales. Des statues de la Grèce antique représentent ainsi des porteurs d'eau, l'amphore sur l'épaule. Un édit de Dioclétien, visant à juguler l'inflation des prix et des salaires, stipulait que les porteurs d'eau devaient être payés au même tarif que les muletiers et les chameliers (12). Plus près de nous, quelque 20 000 porteurs d'eau, appelés "éviers", pratiquaient leur métier à Paris sous la Révolution. Ils utilisaient deux seaux accrochés de part et d'autre d'un bâton, comme on le fait encore en Chine de nos jours. Un dessin de Beijing datant de 1800 montre un grand fût monté sur roues et muni d'une bonde à l'arrière (12), qui n'est pas sans rappeler les systèmes encore en usage dans quelques villes d'Afrique. Sous l'Empire Ottoman, la population d'Istambul était desservie en eau par deux corporations concurrentes : les "arka sakalari" et les "at sakalari". L'une et l'autre s'approvisionnaient aux fontaines publiques de la ville, mais la première employait des hommes au transport de l'eau, la seconde utilisait des chevaux (12).

D'autres activités du secteur informel apportent des services qui sont une réponse à des besoins nés de l'économie moderne et de la vie urbaine notamment. Tel est le cas de la revente d'eau de voisinage.

Une multitude d'activités à domicile ou dans la rue

Les deux formes principales de la revente de l'eau correspondent précisément aux lieux d'activité privilégiés du secteur informel: le domicile du commerçant (revente de voisinage) et la rue (revente par livraison/portage).

Le point de vente des commerçants du secteur informel ou le local de travail des artisans est fréquemment leur lieu même d'habitation. Cela représente une économie de temps et d'argent et constitue souvent la seule possibilité d'avoir une activité économique. Cela peut signifier aussi la possibilité d'échapper aux impôts. Les femmes commerçantes peuvent avoir en même temps d'autres activités, notamment de mère de famille. Ce travail à la maison facilite les rapports de voisinage puisque les clients sont sûrs de pouvoir être servis à n'importe quelle heure, même les dimanches et jours fériés. Ceci constitue d'ailleurs indubitablement un atout en faveur de la revente d'eau de

voisinage car les horaires d'ouverture des bornes-fontaines ne correspondent pas nécessairement aux heures de pointe de consommation (notamment à la pointe principale, tôt le matin avant le travail).

A Brazzaville comme à Abidjan, les propriétaires de branchements revendant l'eau à leurs voisins jouaient dès le début des années 80 un rôle significatif dans l'approvisionnement en eau des ménages. Dans la capitale congolaise, une enquête a permis d'estimer à 40% la proportion de ménages y ayant recours (5). A Abidjan, les points de vente clandestine se succèdent tous les 30 - 50 mètres dans de nombreux quartiers populaires (1). A Kigali (Rwanda), 27% de ménages des quartiers desservis s'approvisionnaient auprès de revendeurs de voisinage en 1985 (2). Le nombre moyen de personnes desservies par les branchements particuliers y était deux fois plus élevé par accès indirect (revente) que par accès direct. La fréquence des cas de revente était d'ailleurs très élevée parmi les abonnés: 86% en habitat économique et plus de 75% en moyen standing.

Il s'agit d'un commerce de proximité, limité au voisinage de quelques familles: 15 ménages en moyenne par revendeur à Brazzaville, une vingtaine à Abidjan, 3 ou 4 seulement à Kigali.

Ces moyennes recouvrent néanmoins des écarts très importants. DIANZINGA rapporte que l'un des plus grands revendeurs d'eau d'un quartier périphérique de Brazzaville "est tout heureux de dire qu'il est le seul propriétaire de branchement dans un rayon d'au moins cinq cents mètres. Il dispose d'un monopole considérable de vente d'eau, et l'on peut dire qu'il dessert quasiment la moitié de ce quartier. Ses affaires marchent très bien à en juger par la présence du branchement à double robinetterie et d'une vingtaine de fûts destinés à la vente de l'eau en gros. Il ne vend pas au détail (...); c'est un grossiste qui ne vit que de la vente de l'eau. Dans une parcelle qui est aussi la sienne et dans laquelle il dispose d'un second branchement, on construit une grande maison en matériaux durables (...). Le nombre de fûts dont il dispose dans cette seconde parcelle est tel que l'on se croirait à un hypermarché de l'eau (...). Il fait tout son travail la nuit, entre minuit et trois heures du matin (seuls moments où l'eau arrive dans ce quartier), en remplissant tous les fûts dont il dispose et ceux des clients qui laissent leur propre fût pour en emporter deux le lendemain..." (5).

Ces cas de monopoles sont circonscrits aux quartiers très mal approvisionnés. Dans la plupart des cas, les revendeurs n'écoulent que de faibles volumes auprès de leurs voisins proches. Ceux-ci ne consentent à acheter que l'eau qui doit être potable, celle destinée à la boisson notamment. Pour la plupart des autres usages, ils se contentent d'une eau de qualité moindre, celle d'un puits par exemple, d'une rivière

ou d'un marigot.

De même que pour les commerces du secteur informel, la densité et la répartition des points de revente d'eau se calquent donc sur les possibilités de déplacement à pied. Le transport manuel de l'eau étant pénible, l'échelle de la revente est celle du voisinage partout où le réseau canalisé la rend possible.

Les vendeurs de rue constituent le niveau inférieur de pulvérisation du commerce informel, le dernier maillon de la chaîne d'intermédiaires entre les importateurs, industriels ou grossistes et le consommateur. Moins dépendants de la clientèle que les autres commerçants, ils vont à la rencontre d'éventuels clients. Mais surtout, le commerce ambulant permet d'immobiliser le minimum de capital.

Ainsi, dans les zones mal desservies par le réseau, des services de livraison ou de portage de l'eau voient souvent le jour. Ces services peuvent être ou non motorisés.

Généralement, le transport motorisé (camions-citernes ou camions chargés de fûts) concerne seulement les quartiers périphériques qui ne sont pas desservis par le réseau canalisé et où les sources d'approvisionnement traditionnelles (puits, marigots, rivières) sont absentes ou trop difficilement accessibles. Nous avons pu ainsi observer en 85 la présence de ces modes de desserte dans des quartiers d'extension urbaines du nord de Lomé et de Pointe-Noire, situés sur des plateaux où la construction de puits privatifs est trop coûteuse. Après l'avoir généralement puisée dans une rivière, les camions délivrent l'eau en gros, dans des fûts ou des citernes privatives (Lomé, Pointe-Noire, Abidjan) ou publiques (Nouakchott), auquel cas celles-ci servent alors de points d'eau collectifs.

En revanche, la revente non motorisée par portage de fûts ou de seaux s'effectue habituellement à partir de branchements, publics ou privés. Son territoire est celui du quartier, où les distances de livraison excèdent rarement 300 à 400 mètres, sauf parfois en saison sèche ou en cas de coupure sur le réseau. Sur un quartier donné, les livreurs pratiquent le plus souvent un tarif fixe, indépendant de la distance, du moins tant que celle-ci ne varie pas trop et ne dépasse pas 500 mètres environ.
Ces tarifs fixes sont cependant d'autant plus élevés que le quartier est mal desservi. Ainsi a-t-on pu observer des porteurs d'eau à Niamey pratiquant la livraison de deux seaux de 20 litres à 25 Frs CFA dans les quartiers populaires, relativement denses et proches du centre, et 50 Frs CFA dans les quartiers périphériques (soit respectivement 8 et 16 fois le tarif "tranche sociale"). Cet ordre de grandeur du rapport des tarifs de livraison au tarif officiel de la tranche sociale se retrouve ailleurs, à Nouakchott, à Ouagadougou, à Abidjan (1), à Lima (Pérou) (6).

Dans chacune de ces villes, pourtant, la clientèle des livreurs est nombreuse. A Niamey, pas moins d'un ménage sur trois s'approvisionne exclusivement de cette façon.

Nécessité économique de la vente au micro-détail

D'après LASSERRE, seuls les petits commerces du circuit inférieur sont adaptés aux conditions de la clientèle par la vente à crédit et par le fractionnement des marchandises. VENNETIER remarque que le commerce de détail "répond à une nécessité économique; l'acheteur peut avoir 10 francs chaque jour pour se procurer 8 morceaux de sucre, mais il n'a pas 80 francs pour prendre le kilo en une seule fois".

L'approvisionnement en eau potable n'échappe pas à cette logique économique. De quelle alternative les ménages pauvres disposent-ils en effet? S'ils veulent se raccorder - à supposer qu'ils le peuvent (cas des locataires, des occupants irréguliers) - ils doivent non seulement débourser une somme initiale importante (le coût d'un branchement représente typiquement plusieurs mois de revenu médian (14)) mais encore régler chaque mois ou trimestre la facture de consommation. Ceci revient à acheter l'eau "en gros". Pour la plupart des petits revenus, qui sont quotidiens et irréguliers, ce mode d'achat impose un effort d'épargne rédhibitoire. Pour eux, gérer ainsi leur budget sur une base mensuelle représente souvent une contrainte insurmontable.
Il faut ajouter que la disponibilité d'un branchement à domicile conduit insensiblement à consommer davantage que lorsque l'on doit acheter chaque jour l'eau au détail. Il s'agit en effet de veiller à ne pas laisser le robinet ouvert ou à la portée des enfants (ce qui est difficile compte tenu du fait que le robinet se trouve souvent dans la cour), voire à utiliser conjointement l'eau du puits ou du marigot pour les usages autres que la boisson, la cuisson des aliments et la vaisselle.

La possibilité d'acquérir un branchement à crédit ne fait que repousser le problème puisque son remboursement contribue à alourdir encore les factures périodiques.

A l'opposé, la vente au micro-détail permet au client pauvre qui ne dispose que de faibles revenus au jour le jour de s'approvisionner en petites quantités. SANTOS note d'ailleurs que plus la population est pauvre, plus les commerces sont de petites dimensions (9).

Les clients des revendeurs paient pourtant le litre d'eau très cher. C'est bien souvent la valeur de la plus petite pièce de monnaie qui détermine le prix du plus petit récipient. Les prix augmentent ensuite avec la taille du récipient. On relève ainsi dans de nombreuses villes d'Afrique francophone que le petit bidon de 5 litres est revendu 5 Frs CFA, le seau d'eau et la dame-jeanne d'une

quinzaine de litres 10 à 15 Frs CFA, soit un tarif moyen de 1 Frs CFA le litre. Ce chiffre n'est qu'une moyenne grossière car il n'existe aucune rigueur dans les mesures et les prix peuvent être soumis à discussion ou dépendre des rapports entretenus entre vendeurs et acheteurs. De toutes façons, le prix unitaire ainsi payé pour l'eau est très largement supérieur à celui pratiqué par les sociétés distributrices. S'ils étaient raccordés, les clients des revendeurs bénéficieraient sans doute du tarif appliqué à la tranche de consommation la plus basse ou d'un tarif "social" subventionné, qui s'établissent presque partout en Afrique francophone autour de 100 à 150 Frs CFA par mètre cube, soit 6 à 10 fois moins cher que les prix habituels de revente.

SANTOS souligne qu'il ne faut pas en conclure que la population pauvre est indifférente à la notion de prix. "Ce serait une erreur d'interpréter ce comportement par des données culturelles. Il s'agit en fait du seul type de relation économique possible dans les conditions de fonctionnement de l'économie urbaine pauvre" (9).

Les motifs d'ordre culturel ne sont cependant pas exclus. DIANZINGA fait ainsi remarquer (5) que la revente de voisinage permet de recréer en milieu urbain une situation traditionnelle qui fonde la quête et la distribution de l'eau sur les relations sociales et familiales. "On a l'impression d'acheter l'eau chez un parent" déclare un client interrogé par DIANZINGA . Celui-ci ajoute en outre que cette attitude pourrait expliquer le léger discrédit qui semble atteindre ceux qui, faute de liens sociaux, doivent aller à la borne-fontaine.

Technologie et productivité

Du point de vue de la production et du transport, les réseaux de distribution et de revente diffèrent très nettement. Les premiers mettent en oeuvre un ensemble d'ouvrages spécifiques, lourds et coûteux, qui contribuent à les figer dans l'espace et dans le temps. Canalisations, réservoirs, stations de pompage et de traitement, branchements, etc. représentent un investissement considérable et leurs durées d'amortissement se comptent en décennies. C'est en ce sens que l'on qualifie la technologie employée d'intensive en capital. En revanche, le nombre de personnes employées au fonctionnement du système peut apparaître relativement faible en regard des investissements et du service rendu (volumes d'eau distribués, nombre d'abonnés), même lorsqu'on y inclut le personnel nécessaire aux autres tâches que celles d'exploitation du réseau proprement dit.

A l'opposé, les revendeurs mettent en oeuvre un matériel plus léger, moins spécifique et moins coûteux. La revente de voisinage ne nécessite qu'un branchement particulier et,

éventuellement, quelques aménagements destinés à faciliter la prise d'eau: un bec en J renversé par exemple (Abidjan), ou un tuyau souple de longueur suffisante pour alimenter le voisin (Libreville). Le transport de l'eau fait appel à toutes sortes de récipients (seaux, dames-jeannes, bidons, cuvettes, jerrycans, fûts d'essence, etc.) et de véhicules (brouettes, carrioles, charrettes, remorques, etc.). Les matériaux utilisés sont fréquemment récupérés et détournés de leur fonction initiale. Ainsi, il est fréquent (Niamey, Ouagadougou, Abidjan, Lima, etc.) que l'eau soit transportée dans des fûts de 200 litres initialement utilisés pour les produits pétroliers. A Ouagadougou, les charrettes employées à la livraison de ces fûts sont équipées de roues de mobylette, etc. L'énergie nécessaire au transport est parfois d'origine "moderne" (carburant pour véhicules) mais plus souvent animale (ânes) ou humaine.

Le tableau suivant rassemble, à partir de nombreux exemples, les ordres de grandeur:

- du nombre d'abonnés (ou de ménages desservis) et des volumes d'eau distribués par rapport aux effectifs (productivité du travail);

- du nombre d'abonnés (ou de ménages desservis) et des volumes d'eau distribués par rapport aux capitaux investis (productivité du capital).

Tableau 1 ORDRE DE GRANDEUR DES RATIOS DE PRODUCTIVITÉ DES SYSTÈMES DE DISTRIBUTION ET DE REVENTE

	systèmes distributifs	**systèmes de revente**
nombre de ménages desservis par effectif	>25	<25
volumes servis (m^3) par effectif	qq dizaines de milliers	qq centaines
capitaux investis par ménage desservi (FF-1985):		
. point de distribution	2 000 Frs	< 600 Frs
. transport	un millier de francs	< 50 Frs

Ces ratios montrent donc sans ambiguité que les systèmes de distribution canalisée relèvent du secteur moderne (faible intensité en main d'oeuvre, forte intensité en capital) et que les systèmes de revente de l'eau appartiennent au contraire au secteur informel.

Revente et emploi

Si le secteur informel offre à la population pauvre un grand nombre d'emplois, c'est grâce à la somme des possibilités offertes par la multitude des petites entreprises, souvent familiales ou individuelles. Chaque unité de production, de commerce ou de service, ne peut cependant offrir qu'un nombre restreint d'emplois.

A Ouagadougou, 15 à 20 livreurs opèrent à partir de chaque point d'eau public. Ces points d'eau étant relativement nombreux et opérationnels, la revente de fûts emploie au total 2 000 livreurs environ. Remarquons que ce nombre représente environ 7 fois l'effectif de la Direction Régionale de l'ONEA (Office National de l'Eau et de l'Assainissement).

Fréquent dans les petites entreprise du secteur informel, l'emploi familial permet d'augmenter l'output sans avoir besoin de mobiliser davantage de capital. Faire appel à des salariés rendrait la petite entreprise moins compétitive et l'obligerait à payer des charges sociales et des impôts.

Comme la plupart des activités du secteur informel, la revente de l'eau se démarque ainsi du secteur moderne par la nature de l'emploi et la prolifération des intermédiaires. La main d'oeuvre des sociétés distributrices est salariée et indépendante. La famille est au contraire à la base de la production des systèmes redistributifs. Ceci est particulièrement clair dans la revente de voisinage, qui mobilise généralement une des femmes du revendeur, ou un jeune parent, ou bien encore tout autre membre de la cellule résidentielle.

Cela peut être parfois le cas pour la revente par livraison/portage. Le travail familial non rémunéré s'oppose ici au travail salarié indépendant.

A Ouagadougou, les livreurs d'eau sont toutefois beaucoup plus souvent rémunérés, mais les "contrats" qui les lient aux propriétaires des charrettes sont très variés, et le salariat ne constitue qu'une modalité possible de rétribution parmi bien d'autres. Les charrettes sont le plus souvent acquises par un commerçant ou par un fonctionnaire qui en délègue l'exploitation. La plupart des charretiers sont des adolescents ou de jeunes hommes qui n'ont pas les moyens de posséder leur instrument de travail. En tout état de cause, le personnel des revendeurs, familial ou non, n'est jamais inscrit à la Caisse de sécurité sociale, et ne touche pas le salaire minimum fixé par la loi (critères opérationnels de VAN DIJK).

Le besoin d'argent liquide et la circulation de la monnaie

Même si les opérations portent sur de très petites sommes, elles n'en sont pas moins faites en terme d'argent. Le secteur informel relève d'une économie monétarisée. L'expansion de la monétarisation et de la consommation moderne aggrave le besoin d'argent liquide qui assure au sein du secteur informel plusieurs fonctions.

En ville, l'autosubsistance disparaît au fur et à mesure que progresse l'urbanisation et que s'accroît la taille des villes. L'urbanisation implique donc l'utilisation de l'argent liquide comme instrument d'échange. "Alors que les échanges se font de plus en plus par l'intermédiaire de papiers au fur et à mesure que l'on va vers le circuit supérieur [le secteur moderne], dans le circuit inférieur, au contraire, les opérations se font en argent liquide" (9).

Rares sont les agents du secteur informel, commerçants ou consommateurs, qui ont en effet accès au secteur bancaire. Par ailleurs, une économie moderne en expansion a tendance à absorber les capitaux disponibles, ce qui a pour conséquence que la rareté de l'argent dans le secteur informel s'en trouve accentuée. Le déséquilibre entre la masse monétaire à la disposition du secteur informel et la masse des utilisateurs est flagrant. Les besoins en numéraire s'y trouvent donc satisfaits par une circulation plus rapide de la monnaie.

Chaque opération se faisant sur de très petites sommes, la *petite monnaie* est l'instrument indispensable dans les activités du secteur informel. Enfin, la rapidité de la circulation de l'argent est facilitée par le nombre élevé des intermédiaires et des agents travaillant dans le secteur informel.

On comprend mieux à présent la fonction monétaire qu'assure la revente de l'eau. Le paiement des factures d'eau aux sociétés distributrices s'effectue plutôt par le papier, au plus une fois par mois, et s'accommode mal de règlements en numéraire. La revente introduit au sein de l'économie de l'eau la possibilité de payer chaque jour en petite monnaie. Elle participe donc au même titre que les autres activités du secteur informel à accélérer la circulation de l'argent, ce qui permet à un plus grand nombre de personnes d'avoir un gagne-pain et de consommer.
En revanche, si le capital circule, il y a peu d'accumulation.

Marges bénéficiaires et revenus des revendeurs

Dans le secteur informel, la multiplication du prix initial de la marchandise à travers sa chaîne de distribution

résulte du processus de fractionnement. Le petit stock du détaillant est l'aboutissement du passage des marchandises entre les mains d'un grand nombre d'intermédiaires. Le petit commerçant du secteur informel ne vend par ailleurs que de très petites quantités à chaque client, parfois à crédit, et n'est pas toujours sûr de vendre son stock dans la journée. Aussi le détaillant doit-il avoir une marge bénéficiaire élevée, alors que le bénéfice global reste relativement maigre.

Le tableau 2 fait apparaître les marges bénéficiaires et les bénéfices globaux mensuels des revendeurs de voisinage (à Abidjan, Brazzaville et Kigali) et des charretiers de Ouagadougou. On a fait figurer également, à des fins de comparaison, le revenu médian et le salaire minimal fixé par la loi.

Tableau 2 MARGES BÉNÉFICIAIRES ET BÉNÉFICES GLOBAUX MENSUELS DES REVENDEURS DANS QUELQUES VILLES

	prix unitaire (FF/m³) d'achat	de revente	bénéfice global (FF/mois)	SMIG (FF)	revenu médian (FF/mois)
Abidjan (83)	1,80-5,20	14-20	880	800	800
Brazzaville (81)	1,25	14-20	380-540	700	800
Kigali (87)	3,20	7,30	40-65	220	?
Ouagadougou (86)	3,00	15,00	120(1)/280(2)	?	400

(1) propriétaires des charrettes
(2) charretiers

Les marges bénéficiaires, quoi que très variables, apparaissent extrêmement élevées. Ceci s'explique surtout de deux façons:

- en premier lieu, la valeur minimale d'une pièce de monnaie détermine généralement le prix de revente de la plus petite quantité d'eau délivrable. Cette valeur représentant souvent plusieurs fois le tarif pratiqué par les sociétés distributrices pour une quantité équivalente, il en résulte obligatoirement une marge bénéficiaire élevée pour le revendeur de voisinage;

- en second lieu, ce dernier sert parfois d'intermédiaire pour la revente par livraison/portage. La marge des livreurs/porteurs s'établit donc à un taux encore supérieur.

On retrouve donc dans la revente de l'eau ce phénomène de majoration effarante des prix au détail, typique du commerce informel et résultant du même double processus de

fractionnement des quantités vendues et de passage de la "marchandise" entre les mains d'intermédiaires.

"La prolifération du nombre d'intermédiaires, explique SANTOS, est un phénomène commun aux économies des pays développés et sous-développés, mais les causes n'en sont pas les mêmes. Dans les pays développés, la spécialisation autant sectorielle que géographique des activités a pour but une meilleure productivité et crée un marché pour des activités de service. Dans les pays sous-développés, l'existence d'intermédiaires est la condition même, la base, des possibilités structurelles de fonctionnement de l'économie. Les inégalités de revenus sont telles que l'économie ne pourrait fonctionner sans cela. Plus l'individu est pauvre, plus il dépend des intermédiaires pour s'approvisionner (...). L'intermédiaire (...) agit comme un joint entre la demande et l'offre qui ne coïncident pas dans le temps, ni en qualité ou en quantité. Cela lui donne un rôle privilégié et une position stratégique dans l'approvisionnement, qui peuvent mener à la spéculation".

Nous retrouvons également le même contraste entre bénéfice unitaire et bénéfice global. Le tableau 2 montre en effet que les bénéfices globaux restent modestes, contrairement aux bénéfices unitaires.

Souplesse et adaptation à la demande

S'il est vrai que la revente de voisinage a connu un regain de développement avec la fermeture des bornes-fontaines gratuites, il faut cependant souligner que les clients trouvent auprès des revendeurs un service souvent supérieur à celui que fournissent ces bornes et mieux adapté à leur demande.

PESCAY (2) montre d'ailleurs que les pratiques de revente ont subsisté à Kigali malgré le développement massif des bornes-fontaines: malgré la multiplication des bornes-fontaines par 3,5 environ entre 78 et 85, la proportion des ménages utilisant les bornes-fontaines n'a que faiblement crû et celle recourant à l'achat d'eau aux voisins que faiblement diminué.

En premier lieu, la corvée d'eau est en effet allégée en raison d'une proximité plus grande du point d'eau et d'une attente moins longue. On évite aussi les bousculades qui sont monnaie courante aux bornes-fontaines.

Les clients des revendeurs bénéficient en second lieu d'horaires plus souples puisque le branchement du revendeur est généralement situé sur la parcelle même où il réside.

Les revendeurs aménagent enfin leur prise d'eau de façon à rendre le remplissage plus commode. A Abidjan, par exemple,

les installations de vente de l'eau au détail sont de deux types: "le plus courant est constitué par un tuyau en PVC, en forme de J renversé dont le bec est à environ 1,80 m du sol. Cette position permet aux clientes (ce sont les femmes généralement qui achètent de l'eau) de remplir aisément les gros récipients en les gardant sur leur tête. Le robinet peut se trouver soit à l'extérieur, donc au droit du J, soit plus rarement à l'intérieur de la maison du revendeur. (...) Le deuxième type d'installation comprend deux prises: en plus du bec en J, on trouve une prise à environ 1 mètre, prévue pour remplir les récipients posés à même le sol, en particulier les jerricanes et les fûts."(1)

Par ailleurs, il est fréquent que le réseau de distribution subisse des coupures ou des baisses de pression, accidentelles ou chroniques (heures de pointe, périodes de sécheresse). Ces dysfonctionnements, s'ils affectent indirectement le système de revente, ne l'empêchent cependant pas de fonctionner. Les clients des revendeurs affectés par les coupures d'eau ou les livreurs/porteurs ne trouvant plus d'eau à la borne-fontaine recourent à d'autres points d'eau encore approvisionnés. Les ménages privés d'eau à domicile délaissent parfois eux-mêmes leur branchement pour recourir aux revendeurs.

Enfin, le niveau de service assuré par la revente à domicile n'est pas aussi restreint qu'on pourrait le croire. Les variations de prix ne s'expliquent d'ailleurs pas seulement par des différences liées à l'environnement du travail et à sa dureté (distance, temps d'attente, état des pistes, etc.) mais aussi par une gamme de niveaux de service différenciés.

Le cas de Ouagadougou en offre l'exemple le plus significatif: BEDEK et JAGLIN ont tous deux remarqué une certaine diversification des prestations offertes en fonction des capacités économiques et des exigences de la clientèle.
"La prestation minimale, note JAGLIN, est celle proposée à la clientèle "aléatoire", que le charretier attend au point d'eau et à qui il livre, à la demande, un fût payé comptant. Mais des formules plus sophistiquées s'adressent aux "abonnés", avec qui le charretier fixe un niveau de service qu'il s'engage à respecter: quantité d'eau, périodicité, formule de paiement: comptant, quotidien ou mensuel."

Un système adapté mais qui doit être régulé

La revente de l'eau potable se caractérise donc avant tout par sa souplesse d'adaptation à une demande variée en même temps qu'à une conjoncture difficile. De nombreux auteurs ont souligné l'extrême rationalité de l'économie pauvre. Alors que le secteur moderne tend plutôt à créer la conjoncture qu'à s'y adapter, le secteur informel a au contraire pour vocation une adaptation étroite aux

conditions conjoncturelles. Il est favorisé en cela par la divisibilité et la mobilité tant de la main d'oeuvre que du capital, qui permettent aux entrepreneurs de suivre avec plus de souplesse les variations quantitatives et qualitatives de la demande. Il fournit une quantité d'emplois maximum pour une immobilisation de capital minimum. Pour SANTOS, la meilleure définition de la rationalité du système est "l'équilibre de la pénurie, caractéristique du circuit inférieur". Au sein du circuit de distribution d'eau potable, la revente remplit cette fonction régulatrice. Elle permet d'adapter le service à toutes sortes d'aléas et d'incertitudes. Aléas économiques tout d'abord puisque, grâce à la revente au détail, de nombreux ménages peuvent disposer d'une quantité d'eau potable minimale en fractionnant leurs dépenses à la mesure de leurs revenus quotidiens et irréguliers. Aléas politiques et fonciers ensuite car la revente assure un approvisionnement en eau à tous ceux dont l'occupation a un statut précaire (occupation irrégulière) ou bien un caractère transitoire (locataires, résidents saisonniers). Aléas climatiques et techniques enfin: lorsqu'un point d'eau du réseau, branchement particulier ou borne-fontaine, ne fournit plus d'eau en quantité suffisante (coupures accidentelles ou distribution intermittente, baisse de pression en saison sèche), la revente assure par un autre point la distribution aux usagers privés d'eau.

Le surcoût représenté par les activités de revente apparaît dès lors comme le prix à payer pour se garantir au mieux contre ces aléas. La cohérence d'ensemble du système économique dont relèvent ces activités, entreprises par des pauvres pour des pauvres, justifie assez la nécessité de leur existence.

Malgré tout, il demeure souvent nécessaire d'intervenir sur le marché privé de la revente de l'eau: il s'agit notamment d'éviter les situations de monopole ou d'oligopole conduisant les revendeurs à pratiquer des prix abusifs dans les quartiers mal desservis et de contenir les augmentations de ces prix en saison sèche. Il semble indispensable également de contrôler les conditions d'hygiène parfois déplorables (stockage par les revendeurs, assainissement du point d'eau, récipients de transport, etc.) dans lesquelles se déroulent les opérations de revente.

Déléguer la gestion de bornes-fontaines à des particuliers ou à des comités de quartier (par concession ou affermage) paraît être pour l'instant la solution la plus appropriée au contrôle de la revente privée. Peu de villes l'ont mise en oeuvre jusqu'à présent et ces expériences sont récentes. Elles ont néammoins donné des résultats encourageants qui, eu égard à la diversité des objectifs auxquels ces quelques opérations répondent et des contextes dans lesquels elles se situent, nous ont permis de formuler des recommandations (15) quant au choix des modalités contractuelles, techniques et tarifaires de la gestion déléguée, susceptibles d'assurer

le succès des interventions du service public dans le secteur de la revente. Ces aspects feront l'objet d'un article dans un numéro ultérieur.

INDICATIONS BIBLIOGRAPHIQUES

(1) SAINT-VIL J. "L'eau chez soi et l'eau au coin de la rue, les systèmes de distribution de l'eau à Abidjan", Cahiers ORSTOM, série Sci. Hum., vol. XIX, n 4, 1983, pp 471 à 489

(2) PESCAY M. "Bornes-fontaines kiosques évaluation socio-économique. Villes de Kigali (Rwanda) et de Bangui (RCA)", Caisse Centrale de Coopération Economique; 56 Pages + annexes; Paris août 87

(3) JAGLIN S. ,KOANDA S. "Gestion partagée et prix de l'eau potable à Ouagadougou" In Actes du Colloque Coût et Prix de l'Eau en Ville, Ecole Nationale des Ponts et Chaussées, 6-8 décembre 1988, Presses des Ponts et Chaussées, Paris, 1988, pp 404 à 412

(4) BEDEK P. "Le service urbain de l'eau à Ouagadougou-approche économique et territoriale", Institut d'Urbanisme de Paris; DEA "Aménagement et Politiques Urbaines"; CERGRENE; septembre 1987

(5) DIANZINGA F. "L'eau dans Brazzaville et les services publics de l'eau: réflexions sur l'adaptation d'une organisation technique à son environnement social, culturel et urbain"; Thèse de 3ème cycle; I.U.P. Grenoble; 1984

(6) OKUN D. "The price of water in urban areas of developing countries" In Actes du Colloque Coût et Prix de l'Eau en Ville, Ecole Nationale des Ponts et Chaussées, 6-8 déc. 1988, Presses de l'ENPC

(7) AGIER M. "Un secteur très structuré" In Capitales de la couleur, revue AUTREMENT, Paris, octobre 1984

(8) MAC GEE T.C. "Policies for the Urban Informal Sector of the Less Developed Countries", The Australian National University, Cambera, 1974

(9) SANTOS M. "L'espace partagé; les deux circuits de l'économie urbaine des pays sous-développés", ed. M.T. GENIN, Librairies Techniques, Paris, 1975

(10) VAN DIJK P. "Le secteur informel de Dakar et Le secteur informel de Ouagadougou", collection Villes et Entreprises, L'Harmattan, Paris, 1986

(11) KATKO T. "The Role of Cost Recovery in Water Supply in Developing Countries", Tampere University of Technology, Institute of Water and Environmental Engineering, rapport n A 41, Tampere (Finlande), 1989, 246 pages

(12) MOREL A L'HUISSIER A. "Distribution sociale de l'eau en Afrique Noire: comparaison des performances économiques des systèmes distributifs et redistributifs", In Actes du Colloque Coût et Prix de l'Eau en Ville, Ecole Nationale des Ponts et Chaussées, 6-8 déc. 1988, Presses de l'ENPC

(13) ROTH G. "The Private Provision of Public Services in Developing Countries", EDI Series in Economic Development, publié pour la Banque Mondiale par Oxford University Press, Washington, 1987, 282 pages

(14) MOREL A L'HUISSIER A. "L'alimentation en eau potable des populations à faible revenu dans les pays en développement", Rapport Intermédiaire , Programme Interministériel REXCOOP, Secrétariat Permanent du Plan Urbain, CERGRENE, ENPC, PARIS, 1986, 196 pages

(15) MOREL A L'HUISSIER A. "Economie de la distribution de l'eau potable dans les quartiers populaires des PED"; Thèse de doctorat (à soutenir courant 1990); ENPC; version provisoire; septembre 1989; 300 pages + Annexes