

Eau et Vie : des entreprises sociales qui font couler l'eau dans les bidonvilles

On estime que d'ici 2050, 40 % de la croissance urbaine mondiale se fera dans des bidonvilles. Les enjeux sanitaires de cette croissance sont immenses, en premier lieu desquels l'accès pour des millions de familles à une eau de qualité.



Philippe de Roux rencontre la réalité des bidonvilles lors des trois années passées à arpenter ceux de Manille, où il travaille alors pour une association de micro-crédit. Il y observe la lutte quotidienne pour l'accès à l'eau et les conséquences sanitaires de sa rareté. Il comprend l'exclusion des bidonvilles des réseaux d'eau courante de la ville : "les fournisseurs officiels pensent que les familles, qui vivent dans ces « zones grises », ne pourront pas payer. Et de fait, les coûts d'installation, payables en une fois, sont trop importants. Pour accéder à l'eau, celles-ci doivent donc se rendre à des bornes collectives ou bien acheter l'eau à prix d'or à des vendeurs ambulants. Lorsqu'elle est rare, une denrée vitale comme l'eau devient un enjeu de lutte et de pouvoir. Les réseaux existants sont piratés, un marché noir se développe, des groupes prennent le contrôle des bornes et imposent leurs tarifs. Cette dépense représente aujourd'hui en moyenne 25 % du budget mensuel des habitants des bidonvilles, pour un accès insuffisant à une eau de piètre qualité. "

En 2008, âgé de 34 ans, ce diplômé de l'ESSEC et de philosophie à la Sorbonne, qui dirige alors une entreprise d'insertion dans le secteur de la plomberie, fonde avec Valérie Dumans l'association [Eau et Vie](#). Le pari est fou : créer un modèle économique viable qui amène une eau de qualité au sein de chaque habitation des bidonvilles.

Une solution intégrée au marché

Le modèle économique est construit sur la certitude qu'il sera viable s'il s'adapte aux réalités des conditions de vie des familles dans un bidonville. Eau et Vie crée dans chaque pays une entreprise sociale, gérée localement, qui négocie l'achat d'eau aux opérateurs municipaux. Cette entreprise investit ensuite dans un réseau reliant chaque habitation du bidonville qui le demande au réseau

d'eau courante de la ville. Pour s'assurer contre le piratage, les compteurs individuels sont regroupés dans des armoires sécurisées, situées sur des endroits de passage et un strict système de contrôle est mis en place. Les paiements sont récoltés chaque jour à domicile, par un réseau de collecteurs issus de ces quartiers, afin d'éviter l'endettement et d'assurer un suivi quotidien du budget.

Dans les communautés où Eau et Vie est présente, le pari semble pour le moment réussi : le taux de paiement est de plus de 95% et les pertes d'eau sont d'à peine 10%, contre 80% pour les fournisseurs classiques. L'efficacité du modèle permet de maintenir des prix abordables pour les familles, qui bénéficient de tarifs trois fois inférieurs au prix payé auparavant, pour un accès individuel à une eau de qualité.

L'eau-portunité

Lors du premier pilote à Manille, Philippe de Roux est marqué par l'incendie d'un bidonville, qui détruisit les habitations de 900 familles en à peine trois heures. Il s'apprêtait alors à lancer des formations des brigades de pompiers volontaire. Cela confirme pour lui à quel point l'accès à l'eau est l'opportunité de lutter contre ce fléau. Lutte contre les incendies, hygiène, assainissement, gestion des déchets, l'accès à l'eau est pour Eau et Vie la porte d'entrée qui permet de résister aux pressions, d'impliquer tous les acteurs et de répondre à aux enjeux liés à la vie d'un bidonville.

A plus long terme, Eau et Vie veut renverser le rapport de force entre les bidonvilles et les autorités locales. « Les personnes des bidonvilles veulent être intégrées aux villes. Il faut prouver aux autorités, aux fournisseurs d'eau et autres opérateurs que les bidonvilles doivent être une priorité et méritent leur attention » explique Philippe de Roux. « Une grande partie de notre travail repose sur la mobilisation communautaire. Nous aidons les habitants des bidonvilles à s'unir dans des actions communes, à formuler leurs demandes et à négocier auprès d'opérateurs et d'autorités pour lesquels, ils ne sont pas prioritaires. Le but ultime, sur 10 à 15 ans, est que notre approche soit totalement intégrée dans le marché et que les bidonvilles soient servis par les fournisseurs classiques de manière adaptée et efficace, avec une approche qui fonctionne ».

Les entreprises Eau et Vie sont aujourd'hui présentes au Bangladesh, aux Philippines et en Côte d'Ivoire et fournissent l'accès à l'eau à près de 20.000 personnes. Le but est de connecter 10.000 nouveaux compteurs en 3 ans, pour servir plus de 80.000 personnes d'ici 2020 et prouver le succès d'un modèle qui a le potentiel d'être répliqué dans de nombreuses autres villes.

Anaïs Petit, [Ashoka France](#)

En 2015, Philippe de Roux a été sélectionné parmi les entrepreneurs sociaux du réseau [Ashoka](#), qui rassemble les pionniers de l'innovation sociale au sein d'un réseau mondial de plus de 3000 Fellows.

Photo © Corbis

Publié sur [Socialter.fr](#) le 9 mai 2016.