

TRAITEMENT ET BONNE CONSERVATION DE L'EAU À DOMICILE EN GUINÉE

PIERRE-GILLES DUVERNAY, FONDATION ANTENNA
ABOUBACAR CAMARA, TINKISSO-ANTENNA



EN GUINÉE, DANS 87% DES CAS, L'EAU DE BOISSON EST CONTAMINÉE ENTRE SA SOURCE ET SON LIEU DE CONSOMMATION. LE TRAITEMENT DE L'EAU À DOMICILE EST DONC UNE STRATÉGIE EFFICACE POUR LUTTER CONTRE LES MALADIES HYDRIQUES.

HISTORIQUE

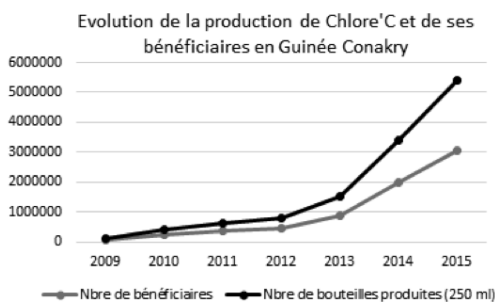
- Création de l'entreprise sociale Tinkisso-Antenna en 2007
- Le partenariat avec la Fondation Antenna se concrétise par un don d'électrochlorateurs WATA® capables de produire de l'hypochlorite de sodium par électrolyse de l'eau salée
- Un projet pilote est lancé à Dabola, ville de 40 000 habitants
- Le Chloro'C est vendu dans des flacons de 250 ml, unité qui permet de désinfecter l'eau de boisson d'une famille pendant un mois

RÉSULTATS*

*Direction Préfectorale de la Santé de Dabola, Direction nationale de l'Hygiène Publique

DIMINUTION DES CAS DE DIARRHÉES À DABOLA :

- De 3753 cas en 2007 à 1537 en 2009 (Enfants < 5ans)
De 7460 cas en 2010 à 3638 cas en 2012
(Total diarrhées sanglantes et non sanglantes)
- En 2015, Tinkisso-Antenna est désormais rentable et a vendu 5,2 MILLIONS DE FLACONS DE CHLORE dans 5 provinces

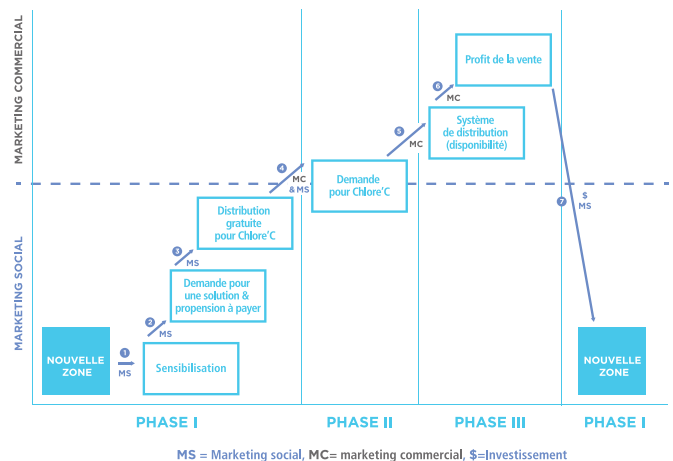


RECOMMANDATIONS

- Développer des partenariats avec les acteurs locaux : gouvernement, ONGs, distributeurs des produits, médias, structures de santé
- Mettre en place une chaîne d'approvisionnement viable économiquement

BUSINESS MODEL DE L'ENTREPRISE SOCIALE

1. ANALYSER la situation
2. CRÉER la demande pour des solutions de traitement de l'eau
3. DISTRIBUER gratuitement du Chloro'C
4. UNIR le marketing social et commercial
5. PROMOUVOIR la vente du Chloro'C
6. VENDRE le produit à grande échelle
7. RÉINVESTIR dans le marketing social



FACTEURS DE SUCCÈS

COLLABORATION ENTRE LE SECTEUR PRIVÉ ET PUBLIC

- Gouvernements et ONG : financent des campagnes éducatives et créent ainsi un marché
- Entreprise sociale : fournit les moyens pour purifier l'eau

CONDITIONS REQUISES POUR FOURNIR DE L'EAU POTABLE À GRANDE ÉCHELLE AILLEURS DANS LE MONDE

- L'eau doit être facilement accessible
- La technologie efficace et simple
- Un modèle commercial doit être disponible
- Un entrepreneur social dynamique