



## Histoire de partenariat ONG-Entreprise : la collaboration entre Electriciens Sans Frontières et Oshun



*Synthèse du webinaire du 23 juin 2020*

Cette activité s'inscrit dans le plan d'action régional soutenu par



# 1. Contexte de l'activité

---

Le webinaire « **Histoire de partenariat ONG-Entreprise** » s'intègre dans les activités de RESACCOOP, de la Cité de la Solidarité Internationale et du programme Solidarité-Eau (pS-Eau) en région Auvergne-Rhône-Alpes.

**Le pS-Eau** est une association qui fédère les initiatives de solidarité internationale et coopération décentralisée dans les secteurs de l'eau et de l'assainissement. Il est un réseau ouvert qui accompagne plusieurs familles d'acteurs : des ONG et associations, des collectivités et organismes institutionnels, des universités et centres de recherches, des entreprises. Il favorise les échanges d'expériences et la diffusion d'informations. Il est reconnu, au Nord et au Sud, comme un lieu neutre de concertation avec les pouvoirs publics, de rapprochement entre les opérateurs et de renforcement des capacités d'acteurs du secteur. Son objectif : accroître le nombre et la qualité des actions en faveur de l'accès à l'eau et à l'assainissement pour tous.

Le pS-Eau accompagne vos initiatives de coopération via trois axes :

- **Appui** : renforcer les capacités des acteurs de coopération : aide à la conception et au montage de projet, mise en relation avec les partenaires techniques et financiers, organisation de rencontres thématiques et géographiques ;
- **Innovation** : produire des études techniques et méthodologiques, animer des groupes de travail et des ateliers de formation ;
- **Mobilisation** : diffuser des informations, encourager la solidarité pour l'eau et l'assainissement, porter la voix de ses membres dans les débats internationaux

*[Pour aller plus loin : consulter le site web du pS-Eau](#)*

**RESACCOOP**, Réseau Auvergne-Rhône-Alpes de la coopération internationale, conseille et accompagne les organisations de la région Auvergne-Rhône-Alpes engagées dans des actions de coopération et de solidarité internationale avec les pays d'Afrique, d'Amérique du Sud, d'Asie et d'Europe de l'Est. Tout à la fois centre de ressources et « service public » de la coopération internationale, RESACCOOP offre un espace de rencontre et de dialogue, ouvert à tous les habitants d'Auvergne-Rhône-Alpes.

Créé en 1994 à l'initiative de la Préfecture de région Rhône-Alpes et du Conseil régional Rhône-Alpes, au lendemain de la reconnaissance légale de la coopération internationale des collectivités territoriales par l'État français, RESACCOOP vise deux principaux objectifs :

- contribuer au développement et à l'amélioration qualitative des actions de coopération internationale, conduites en Auvergne-Rhône-Alpes ;
- mobiliser et associer l'ensemble des acteurs régionaux dans le cadre d'actions de sensibilisation et d'ouverture à l'international des habitants d'Auvergne-Rhône-Alpes.

*[Pour aller plus loin : consulter le site web de RESACCOOP](#)*

**La Cité de la Solidarité Internationale** appuie le développement des acteurs de la solidarité internationale à l'échelle de la région Auvergne-Rhône-Alpes et de la Suisse Romande. La Cité de la Solidarité Internationale c'est :

- **Un facilitateur de partenariats innovants** entre ONG et entreprises autour de 3 filières : l'eau, la santé et l'énergie
- **Un lieu de ressources** pour vous informer et vous aider à construire votre projet de solidarité internationale
- **Un lieu d'accueil au cœur du Grand Genève** pour vos bureaux, réunions, séminaires ou formations

La Cité de la Solidarité Internationale joue le rôle d'accélérateur de projets fédérant les ONG, les entreprises, les fondations, les clusters, les universités et les collectivités autour de la solidarité internationale.

LA CSI organise depuis 2008 le Salon des métiers de l'humanitaire dans le grand Genève.

*[Pour aller plus loin : consulter le site web de la Cité de la Solidarité Internationale](#)*

## 2. Objectif

---

Le témoignage d'un binôme ONG-Entreprise qui a créé une relation de partenariat permet d'inspirer et d'outiller les ONG et les entreprises qui souhaitent à leur tour développer des partenariats de ce type.

Cette activité s'intègre dans le projet Coexist qui est un incubateur de partenariat ONG-Entreprise.

Il propose 3 leviers pour accompagner les ONG et les entreprises à développer leurs partenariats :

- une bourse à projets : le "meetit" des ONG et des entreprises sur des projets concrets,
- des ateliers, parce que la rencontre physique reste essentielle,
- un parcours de formation et d'accompagnement pour monter en compétence sur le sujet des partenariats ONG-Entreprise.

Coexist propose une approche collaborative, c'est à dire qu'il valorise le contenu existant (outils, formation, accompagnement, études) produit par des organisations qui travaillent ou ont déjà travaillé sur le sujet des partenariats ONG-Entreprise.

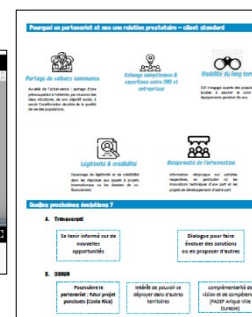
*Ce webinaire est le deuxième proposé dans le cadre de ce projet ; d'autres seront programmés ultérieurement. Pour rappel, le premier webinaire s'est déroulé le 26 mai 2020 et portait sur la collaboration entre l'ONG Hydraulique sans frontières et l'entreprise Grundfos : [retrouvez la vidéo et le compte rendu](#).*

### 3. Synthèse des échanges

Une quarantaine de participants ont suivi ce webinar : associations (moitié des participants), entreprises (30%) et collectivités. Trois sur quatre étaient situés en région Auvergne Rhône-Alpes. 2 participants sur 3 avaient déjà eu des expériences dans ce type de partenariat.

**Pour ceux/celles qui préfèrent la vidéo :**  
[retrouvez l'enregistrement du webinar en ligne !](#)

**Pour ceux/celles qui préfèrent les images, les formes, les schémas :** [consultez l'infographie tirée du webinar !](#)



#### Les intervenants

- **Pierre Magnien**, directeur des opérations d'Oshun depuis 2018. Il a contribué au développement de la filiale Oshun Sénégal. Précédemment ingénieur à la Société du Canal de Provence.
- **Patrick Sambarino**, bénévole d'ESF depuis 6 ans, il est à la fois directeur de projet, animateur du groupe de travail national d'ESF dans le domaine de l'eau, et administrateur de l'ONG. Précédemment il travaillait chez EDF dans le domaine de la production, son dernier poste étant celui de directeur de la coordination de l'eau Alpes-Méditerranée. Il a également été administrateur au sein de l'Agence de l'eau Rhône Méditerranée Corse.

#### Présentation des structures

**Oshun** : entreprise créée par la Société du Canal de Provence et deux PME françaises, elle conçoit et diffuse des solutions pour le traitement d'eau au point d'usage adaptées aux pays d'Afrique de l'Ouest. Au Sénégal, Oshun a développé un réseau d'une soixantaine de kiosques à eau franchisés qui distribuent une eau saine pour la boisson aux populations rurales.

[Pour aller plus loin : consulter le site web d'Oshun](#)

**Electriciens sans frontières (ESF)** : ONG française de solidarité internationale créée il y a plus de 30 ans. Agit pour l'accès à l'eau et à l'électricité dans le monde, en s'appuyant sur les énergies renouvelables. Près de 1.300 bénévoles et une dizaine de salariés conduisent chaque année une centaine de projets de développement en partenariat avec des acteurs locaux.

[Pour aller plus loin : consulter le site web d'ESF](#)  
[Plaquette d'ESF](#)

#### Les conditions de la rencontre entre les deux structures

Engagée dans la réflexion sur le montage d'un projet d'accès intégré à l'eau, à l'assainissement et à l'électricité pour une dizaine de villages au Togo, ESF s'est rapprochée de l'Agence de l'Eau Rhône Méditerranée Corse et du pS-Eau. Ces structures lui conseillent de se mettre en relation avec la Société du Canal de Provence (SCP), l'un des opérateurs hydrauliques du Sud-Est de la France.

A partir de son expérience des systèmes de potabilisation domestique développés dans le Sud de la France, la SCP travaillait alors à la mise au point de solutions de potabilisation de l'eau adaptées au contexte de l'Afrique de l'Ouest, notamment au bassin du fleuve Sénégal, en particulier pour des sites isolés ou zones rurales sans accès à l'électricité ni à des réseaux d'eau sous pression.

Facilitée par l'existence préalable de relations interpersonnelles entre Patrick Sambarino et les responsables de l'entreprise, la rencontre entre les deux structures se déroule en 2015. Très rapidement, celles-ci développent une relation de **confiance** basée sur :

- **L'identification de besoins complémentaires**

ESF recherchait des solutions techniques permettant d'allier accès durable à l'eau et à l'électricité ; la SCP recherchait un terrain d'expérimentation pour tester et améliorer un produit conçu dans cette même optique.

- **Le partage de valeurs communes**

ESF et SCP se sont retrouvées autour de leurs missions d'intérêt général, et de leur préoccupation pour l'amélioration durable des conditions de vie des populations, impliquant la recherche de partenaires prêts à s'engager dans la durée pour garantir l'amélioration et la pérennité des solutions techniques identifiées.

#### Les valeurs chez ESF et OSHUN

*Chez ESF, la question des principes et des valeurs est très importante : une charte les consigne ; chaque adhérent doit la signer et s'engage à la respecter dans la mise en œuvre des activités réalisées dans le cadre de l'ONG. De la même manière, dans le cadre du développement de ses partenariats, ESF cherche à collaborer avec des structures partageant ces valeurs. Or le développement de projets et la recherche de solutions techniques adaptées aux contextes locaux implique le développement d'un nombre croissant de collaborations avec des fournisseurs et prestataires. Aussi ESF porte-t-elle une attention toute particulière aux valeurs portées par les entreprises avec lesquelles elle collabore.*

*Côté Oshun, les valeurs, c'est l'« ADN » de la structure. Retour sur l'histoire d'Oshun : la SCP est une société d'économie mixte, détenue en grande majorité par des collectivités locales, avec une mission de service public : il s'agit de transférer l'eau originaire des Alpes pour permettre aux agriculteurs de la région d'irriguer, aux collectivités de traiter et distribuer l'eau, aux industries de fonctionner : c'est un véritable outil au service du développement et de la résilience de la région provençale, elle-même soumise à d'importantes sécheresses. A l'étranger la SCP intervient en appui technique aux pouvoirs publics sur la gestion de l'eau dans le cadre de « gros » projets publics d'ampleur nationale. La création d'Oshun naît de cette idée de développer une offre complémentaire à une autre échelle d'intervention : proposer des systèmes de traitement et des solutions innovantes pour permettre aux populations locales d'accéder de manière durable à une eau de boisson saine à plus petite échelle.*

Dans ce contexte, les échanges entre SCP et ESF deviennent de plus en plus réguliers ; cette première étape s'achève par l'achat par ESF d'un premier appareil de la SCP pour l'un des dix villages du Togo visés par le projet : c'est le début de la collaboration Oshun-ESF.

## Le projet au Togo



Voir aussi : [la présentation partagée pendant le webinar](#)

[Voir sur YouTube le reportage vidéo \(26mn\) d'Actu Environnement sur le projet au Togo](#)

Le projet vise à fournir un accès durable et intégré à une eau de qualité, à des services d'assainissement, et à une électricité respectueuse de l'environnement dans 9 villages togolais de la région de Notsé, soit 85.000 bénéficiaires à travers l'équipement d'établissements scolaires et de structures de santé.

Le projet prévoit la réalisation d'activités techniques (travaux et mise en place d'équipements dans les trois domaines visés par le projet), et de renforcement des compétences (formation, mise en place de dispositifs locaux de gouvernance, évaluation et capitalisation du projet).

Dans cette configuration, Oshun, à côté d'autres entreprises françaises engagées dans le projet (Labaronne Citaf, CREDAM), apporte :

- **La solution technique** : un appareil de traitement bactériologique de l'eau qui permet d'éviter les maladies hydriques. Fonctionnant de façon gravitaire, il ne nécessite pas de système de pompage. Le panneau solaire alimente la lampe UV qui permet de réaliser le traitement bactériologique.
- **La formation des équipes d'ESF** et l'accompagnement à distance en temps réel à l'installation et l'entretien des appareils sur le terrain pour leur permettre à leur tour de former des électriciens locaux à la maintenance des systèmes et donc à la pérennité technique du dispositif.
- **L'adaptation du produit** sur la base des retours terrain des équipes ESF.
- **Des conditions financières préférentielles** pour ESF dans le cadre de cette démarche itérative.

C'est donc un véritable accompagnement qui est proposé par Oshun, et qui lui permet en retour de poursuivre le développement et l'amélioration du produit, notamment sur les plans de l'ergonomie et de la connectivité. Le succès de cette démarche itérative est facilité par la relation de confiance entre les partenaires.

### Que retiennent les acteurs de cette collaboration ? => les avantages d'une relation de partenariat par rapport à un rapport client/fournisseur

- Partage de **valeurs communes** : nourrit la confiance et permet de projeter la collaboration dans le long terme, gage supplémentaire de pérennité pour les réalisations sur le terrain
- Echange **d'expertise et de compétences** entre les partenaires / des **apprentissages** mutuels :
  - ✓ Information réciproque sur le développement de nouvelles innovations d'Oshun (renforcement de compétences pour ESF) et les nouveaux projets d'ESF (nouvelles opportunités pour Oshun).
  - ✓ Les méthodes déployées sur le terrain par ESF et leur logique d'intervention pour garantir la pérennité des installations étaient inspirantes et ont contribué à une meilleure compréhension par Oshun des enjeux de terrain, ce qui leur a permis

d'adapter leur offre à la fois aux populations locales et aux ONG qui les accompagnent d'une part, et leur stratégie de développement d'autre part.

➤ Un accès facilité à de **nouvelles opportunités**

- ✓ Pour ESF, le partenariat avec Oshun lui donne plus de poids, de crédibilité et de légitimité dans ses réponses aux appels à projets internationaux ou ses dossiers de co-financement, notamment lorsqu'un partenariat ONG-Entreprise est attendu par les bailleurs : complémentarité des compétences, collaboration solide et stable.
- ✓ Pour Oshun, le partenariat avec ESF lui donne accès à d'autres territoires à l'international où l'ONG déploie ses activités. ESF forme ses équipes à l'utilisation des matériels d'Oshun, et appuie Oshun dans le développement de réseaux de distributions et pièces de rechange en Afrique (Sénégal, Burkina et Togo).
- ✓ Une expérience du partenariat répliquable avec d'autres acteurs.

#### En perspective

- Une volonté de poursuivre et formaliser la relation
- De nouveaux projets en commun qui émergent (Fasep/Ville durable, Costa Rica...)
- Le développement de partenariats avec d'autres ONG pour Oshun, et avec d'autres entreprises pour ESF

## 4. Questions-réponses

---

**1. Léa Dhalluin, chargée de financements privés, Médecins du Monde (Paris) : le partenariat était-il uniquement opérationnel ou incluait-il un engagement financier partagé ?**

Pas d'engagement financier direct d'Oshun, mais ESF a obtenu des prix préférentiels, cohérents et compatibles avec les objectifs et les financements du projet.

**2. Pierre Genin, directeur des affaires internationales, Sun'R (Lyon) : comment le projet a-t-il été financé ?**

Le projet a été financé pour la plus grande partie par la Ville de Paris ; le « Fonds eau » de la Métropole de Lyon, lui-même cofinancé par Eau du Grand Lyon (Veolia) et l'Agence de l'Eau Rhône Méditerranée Corse ; la fondation EDF ; et l'Agence française de développement (AFD).

**3. Anne-Sophie Douza, chargée du partenariat Côte d'Ivoire et de la promotion de la francophonie économique, Région Auvergne Rhône-Alpes (Lyon) : Comment Oshun aborde-t-elle les marchés africains et quelle est l'importance de ce marché pour l'entreprise ? Oshun a-t-elle des pays cibles ? Quel est son mode d'implantation ?**

Depuis 2018, Oshun a une filiale implantée en Sénégal qui développe un projet de **kiosques à eau** sur auto-financement. Ce projet consiste à déployer dans les villages, autour des systèmes de traitement de l'eau, des kiosques à eau, c'est-à-dire des mini-unités de traitement d'eau et de conditionnement dans des bidons consignés, donc réutilisables, et gérées par des entrepreneurs locaux du village.

Le système de kiosque à eau est un *business model* créé pour développer une utilisation pérenne de ces systèmes à l'échelle communautaire. C'est un système de micro-franchise au niveau national : Oshun Sénégal distribue des franchises et met à disposition des franchisés :

- les systèmes de traitement d'eau,
- la maintenance et l'entretien,
- le suivi qualité,
- les méthodes de gestion, le savoir-faire, l'animation commerciale, l'accès à la marque et aux outils de communication.

Le consommateur final bénéficie d'une eau saine, traitée et de qualité équivalente à celle d'une eau embouteillée à un prix largement inférieur (jusqu'à dix fois).

A ce titre Oshun participe également à des projets de développement en apportant ses compétences techniques et de modélisation économique (accompagnement de l'entrepreneuriat local). Ils interviennent en tant que partenaires techniques dans des projets de coopération décentralisée, ou ponctuellement à la demande d'autres acteurs (entreprises, ONG, collectivités).

Oshun est actuellement présente pour l'essentiel en Afrique de l'Ouest, au Sénégal bien sûr, prochainement au Burkina Faso, mais aussi donc au Togo, au Bénin, en Côte d'Ivoire.

**A noter** : dans la même logique, sur la partie électrique, ESF a développé le concept de « **café lumière** », qui projette de fournir de l'électricité à partir de l'énergie solaire (ou en tous cas renouvelable), mais toujours de manière intégrée avec l'eau, donc encore une perspective de collaboration commune entre ESF et Oshun.

#### **4. Isabelle Poulet, chargée de partenariats à CityTaps (Montrouge) : comment Oshun est-elle parvenue à trouver un juste milieu entre le besoin d'évolution rapide d'une start-up et le temps long de mise en place des projets des ONG ?**

Oshun est une petite PME en croissance adossée à une entreprise plus grande, elle se trouve donc moins dans une logique de croissance rapide comme les start-up peuvent l'être. En trois ans, nous avons développé une cinquantaine de kiosques à eau au Sénégal. L'équilibre économique est encore loin ! Pour un projet de ce type qui nécessite un temps long, nous sommes obligés d'être entourés par des investisseurs patients, qui n'attendent pas un retour sur investissement rapide. A nos partenaires historiques se sont joints de nouveaux actionnaires : le fonds d'investissement à impact Danone Communities, et la Fondation Grameen Crédit agricole, qui partagent nos valeurs et sont conscients des problématiques rencontrées par les entreprises sociales et à impact telles qu'Oshun.

Pour ESF, prendre son temps est nécessaire... pour en gagner ! Malgré les attentes réelles des partenaires et des bénéficiaires, ESF a fait le choix de standardiser le matériel, de fiabiliser ses prestataires. Un choix exigeant qui se révèle payant pour les prochains projets : les produits sont connus, testés, validés, fiables, et disposent d'un environnement technique et partenarial garant de leur pérennité. Voir la satisfaction du ministère de la santé du Togo, quant à la disponibilité dans les centres de santé d'une eau sans bactéries.



5. **Lucien Delorme, administrateur, Hydraulique sans frontières (Lyon) : Oshun a-t-elle évalué les marchés potentiels ? A-t-elle établi un *business plan* avec des objectifs quantitatifs et des résultats financiers attendus ? Oshun travaille-t-elle avec d'autres ONG, hormis ESF ?**

Pour être viable une entreprise doit être rentable à terme. Dans le cas du Sénégal, notre business plan reposait sur beaucoup d'hypothèses difficiles à vérifier. Le concept des kiosques à eau existe en effet depuis une quinzaine d'années en Asie, en Inde, dans les pays anglophones de l'Afrique de l'Est, mais très peu d'acteurs se sont lancés dans de tels projets en Afrique de l'Ouest.

Nous avons aussi une activité plus classique de fournisseur ou de partenaire technique auprès d'ONG, d'entreprises ou de collectivités. Cette activité, plus « routinière » permet le développement d'autres activités plus risquées comme le projet kiosques à eau.

6. **Jean-Luc Pochon, secrétaire général, association Aide Médicale et Développement (AMD) (Grenoble) : quels sont les prérequis pour avoir un partenariat fructueux entre ONG et entreprise ?**

**Rose-Marie Di Donato, directrice, RESACOOOP (Lyon) : quels seraient les deux conseils que vous donneriez à une association qui souhaiterait développer une collaboration avec les entreprises ?**

Pour ESF, 2 mots-clés et 2 conseils :

- **confiance** réciproque,
- volonté de travailler sur la base de **valeurs** partagées,
- **bien définir les besoins de l'ONG et en parler ouvertement** avec l'entreprise : qu'attend-on de l'entreprise ? Que va-t-elle pouvoir nous apporter au-delà d'un produit ?
- Etre prêt à **accepter les contraintes de l'entreprise** (coûts, délais...)

Pour Oshun :

- La **pérennisation** comme objectif commun : implique un véritable partenariat dans la durée, un investissement élargi de l'entreprise dans le projet (formation, suivi...)

## Les questions posées après le webinaire

### Sur le montage du projet

- **Isabelle Poulet, chargée de partenariats à CityTaps (Montrouge) : avez-vous eu besoin de passer par un appel d'offre pour plus d'éthique ?**

*Réponse de Patrick Sambarino / ESF* : la plupart des commandes de fournitures et de prestations ont fait l'objet d'appels d'offres selon des modalités précises telles que celles de l'AFD notamment. Ainsi tous les travaux liés aux forages, aux installations photovoltaïques, aux travaux de génie civil pour l'accès à l'eau et à l'assainissement ont été confiés à des entreprises togolaises après appels d'offres.

Pour ce qui concerne les commandes passées à Oshun (ainsi qu'à Labaronne Citaf), ESF avait demandé à l'AFD un « Avis de Non Objection » (ANO) pour passer des commandes en « gré à gré » précisément du fait de cette relation « prestataire/partenaire » pour la mise au point du produit et pour l'accompagnement de sa mise en service sur le terrain.

### Sur les aspects techniques du projet

- **Daniel Boisson, vice-président de l'association Lyon Haïti Partenariats (Lyon) : les kiosques à eau sont-ils adaptés au traitement de l'eau de pluie ? Quelles contraintes particulières ? Plus largement, quels prérequis sur la qualité de l'eau de départ ?**

*Réponse de Pierre Magnien / Oshun :* le modèle du kiosque à eau (distribution de proximité d'eau saine dans des bidons consignés, géré par un entrepreneur local) est compatible avec toute sorte de process de traitement. Le système de traitement doit être adapté à la qualité d'eau à traiter. Les kiosques à eau les plus simples font juste un traitement bactériologique, cela suppose que l'eau à traiter soit bonne sur le plan physico-chimique (pas d'excès de métaux lourds, de nitrates, de sels, etc.). Si l'eau est polluée par d'autres éléments que des bactéries et virus (ex : fluorures dans le bassin arachidier au Sénégal), il faut choisir des techniques de traitement plus sophistiquées (exemple : osmose inverse, nanofiltration, etc.).

Pour l'eau de pluie la difficulté est qu'elle est souvent très peu minéralisée. Consommée régulièrement par une population elle peut être la cause de carences. Pour en être sûr il faut faire des analyses précises. Des solutions de reminéralisation existent.

- **Delphine Durantel, chargée de mission à l'association « Aux quatre coins du monde » (Paris) : quels sont les besoins en termes de maintenance sur ce système de désinfection par UV (maintenance de l'UV et du panneau solaire) ?**
- **Anne-Sophie Pouget, chargée de projet de coopération, Humatem (Les Houches) : des formations à l'utilisation et à la maintenance ont été évoquées. Ces modules étaient-ils préexistants ou ont-ils été créés à l'occasion de la mise en œuvre du projet ? Quels ont été la durée et le tarif de ces formations ?**

*Réponse de Pierre Magnien / Oshun :* l'UV est sur un cycle de maintenance annuel (changement de la lampe et nettoyage de la gaine quartz). La gaine se change tous les 5 ans. Pas de maintenance sur le panneau solaire mais de l'entretien, il faut le dépoussiérer régulièrement. En ce qui concerne la filtration, les cartouches filtrantes sont à changer entre 1 fois par mois et 1 fois par trimestre en fonction de l'utilisation et de la qualité de l'eau à filtrer. Globalement la maintenance est assez simple et ne nécessite l'intervention d'un spécialiste qu'une fois par an maximum (moins d'une fois par an si les bénéficiaires sont formés au changement des lampes). Nous n'avons jamais réalisé de formations payantes, mais nous avons développé une série d'outils (protocoles, manuels d'entretien, etc.) à destination des kiosquiers de notre réseau au Sénégal qui servent de support à leur formation.

*L'avis d'ESF :* la maintenance de ces dispositifs ne pose pas de réelle difficulté, pouvant être confiée localement après une simple formation. La notice technique remise par Oshun, explicite clairement ce besoin de maintenance. Nous avons réalisé avec 2 techniciens togolais des opérations de maintenance pour remplacer les filtres, des joints, des ballasts, des lampes UV, les batteries, à titre de formation et à partir des recommandations relevées sur les notices d'Oshun (ESF a réalisé pour les utilisateurs locaux une notice simplifiée d'utilisation et de maintenance). Ces 2 techniciens peuvent aujourd'hui intervenir de façon autonome sur les appareils pour ce type de maintenance. La durée globale de cette formation pratique de terrain a été de l'ordre de 12h (pas de facturation car fait dans le cadre du projet).