

RAPPORT ANNUEL

2023

# Sommaire



Le modèle 1001fontaines



En bref

Cambodge

Madagascar

Vietnam



Annonces



Zooms

Ranontsika : Un exemple de réussite unique à Madagascar

Accroître les ventes et l'impact grâce à l'animation du réseau

Mettre les outils et les données au service de l'impact



Perspectives



Partenariats & Reconnaissance



Rapport financier

# Éditorial

Chers amis,

Tout au long de ma seconde année en tant que Président, j'ai été très heureux de voir l'ensemble des projets de 1001fontaines avancer et franchir des étapes significatives vers la durabilité. J'ai été particulièrement fier que nous ayons atteint le jalon majeur d'un million de consommateurs buvant de l'eau potable grâce à 1001fontaines, démontrant notre capacité à déployer des solutions pérennes conçues pour les populations vulnérables.

Au-delà de ce chiffre, je tiens à féliciter chaleureusement toutes nos équipes pour les accomplissements notables de 2023 :

- Une nouvelle génération de Water Kiosks a vu le jour au Cambodge, présageant d'une belle augmentation des ventes d'eau dans le pays pour les années à venir ;
- Le modèle urbain à Madagascar a atteint l'équilibre financier dans la ville de Tamatave et est désormais prêt à être déployé dans de nouvelles géographies ;
- Notre première installation de production au Vietnam dessert aujourd'hui 30 000 personnes et a amélioré son efficacité et son impact.

Alors que 1001fontaines s'apprête à célébrer ses 20 ans en 2024, nous souhaitons fêter ces succès et nous projeter dans l'avenir non seulement avec confiance, mais aussi avec responsabilité. La crise de l'accès à l'eau potable reste critique, avec plus de 2 milliards d'individus n'ayant toujours pas accès à ce service essentiel. Notre approche, unique dans le secteur, nous encourage à toujours chercher comment aller plus loin et répliquer nos succès.

Cette dynamique entrepreneuriale est un puissant moteur pour nous tous, ouvrant de nouvelles perspectives de croissance que je suis impatient de voir se concrétiser l'an prochain.

Merci pour votre soutien et votre générosité.

Amicalement,

Yves



**Yves Bernaert,**  
Président

Un monde où toute personne peut boire une eau potable et vivre en meilleure santé

## MISSION

Elaborer et déployer des solutions pérennes d'accès à l'eau potable pour les populations vulnérables

## AMBITION 2030

Devenir la solution d'eau potable privilégiée des populations vulnérables dans 5 pays

Devenir un entrepreneur a changé ma vie. J'ai appris à gérer une entreprise et je gagne aujourd'hui un revenu stable. Avec ma femme qui travaille avec moi, nous sommes rapidement parvenus à augmenter le nombre de bénéficiaires tout en les fidélisant. Pour les bénéficiaires aussi, avoir accès à une eau potable a changé leur vie. Ils n'ont plus à faire bouillir l'eau, font des économies et sont moins malades.

**Yi Vatanak**  
Entrepreneur O-we (Cambodge)





## Le modèle 1001fontaines

Depuis 2004, 1001fontaines élabore et déploie des solutions pérennes d'accès à l'eau potable pour les populations vulnérables.

### Zones rurales



Water Kiosk



Bonbonnes 20L



Bénéficiaires

Nous créons des micro-entreprises, appelées Water Kiosks, qui assurent la production et la distribution des bonbonnes d'eau potable jusqu'au domicile des bénéficiaires, même les plus isolés.

Un système de franchise, à échelle nationale, garantit un soutien durable aux entrepreneurs.

### Zones urbaines



Usine de production



Point de vente



Bonbonnes 20L

Dans les zones urbaines, des usines de production d'eau plus importantes desservent des points de vente décentralisés, au plus près des foyers de populations vulnérables.

La qualité de l'eau est garantie de la production jusqu'au point de consommation et le prix est abordable, rendant le service universel. Tous nos efforts convergent vers une vision commune : celle d'un monde où chacun peut boire une eau potable et vivre en meilleure santé.



En bref



## CAMBODGE



Partenaire local : Teuk Saat 1001

### Contexte

Le programme phare de 1001fontaines a été lancé en 2005 au Cambodge, avec l'ambition de déployer à grande échelle le modèle des Water Kiosks. Depuis, notre partenaire local, Teuk Saat 1001, est devenu le principal fournisseur d'eau potable dans les zones rurales du pays. L'équilibre financier atteint depuis 2020 a permis de montrer qu'il était possible de pérenniser les opérations tout en servant des populations vulnérables à l'échelle.

### Résultats 2023



**327 Water Kiosks**  
+ 31 vs 2022



**220 millions de litres vendus**  
+20 millions vs 2022



**352 000 enfants bénéficiaires**  
dans 1 017 écoles (vs 316 000 en 2022)



**1 001 emplois durables créés**

**+8%** Croissance des ventes quotidiennes vs 2022  
(vs -5 % en 2022 vs 2021)

2023 a été une année clé pour notre organisation partenaire Teuk Saat 1001, avec l'atteinte d'un des rêves des fondateurs de 1001fontaines : le million de consommateurs. Ce chiffre témoigne de l'augmentation constante de notre impact social auprès des populations vulnérables du pays, et de l'empreinte nationale de notre marque d'eau locale O-we, synonyme de qualité et de continuité de service.

### Perspectives

**Des objectifs opérationnels ambitieux ont été définis pour 2024 :**

- Expansion du parc avec 360 sites actifs à fin d'année
- Augmentation de l'impact des sites existants grâce à +4% de croissance organique
- Amélioration des performances de production et distribution avec le déploiement d'une nouvelle génération de Water Kiosks : les sites 2.0

Ces actions participent de l'atteinte de l'ambition à 3 ans : 1,5 millions de consommateurs servis par 400 Water Kiosks à travers tout le pays.



*“Je suis extrêmement satisfaite de mon rôle d'entrepreneuse O-we, qui me permet de fournir de l'eau potable aux habitants de ma commune, améliorant ainsi leur santé. Avant l'arrivée des bonbonnes, les habitants buvaient directement l'eau de pluie, collectée par le toit de leurs maisons, sans la faire bouillir. Ils utilisaient également l'eau provenant des puits ou des lacs, passant beaucoup de temps à la collecter et à la faire bouillir, sans la rendre potable pour autant. Depuis, ils n'ont plus à se préoccuper de ces tâches, grâce à notre service de livraison à domicile.”*

*Yab Chetra, entrepreneuse d'un Water Kiosk*

## Contexte

Classé parmi les pays les plus pauvres du monde, Madagascar est confronté à d'importants besoins en termes d'accès à l'eau potable. Depuis 2008, 1001fontaines et son partenaire local Ranontsika sont mobilisés pour trouver la solution la plus adaptée à ce contexte d'extrême pauvreté. Après avoir concentré nos efforts sur la réplique du modèle cambodgien de Water Kiosks ruraux, le lancement d'un pilote dans les zones urbaines de Tamatave a montré une meilleure adéquation entre cette approche et le contexte local. En 2023, ce pivot stratégique a été acté, ouvrant la voie à la consolidation et la croissance de ce modèle.

## Résultats 2023



**4 200 enfants bénéficiaires**  
d'un accès gratuit à l'eau à l'école



**1 150 jerricans vendus par jour**  
en moyenne (vs 746 en 2021)

**54%** de croissance annuelle de l'activité vs 2022  
(vs 38% en 2022 vs 2021)

Ranontsika a renforcé cette année son succès commercial avec 37 000 consommateurs d'eau potable, et sa viabilité économique avec 100% des coûts d'opérations couverts par les revenus locaux de la vente de l'eau. L'usine de Tamatave a été améliorée sur le plan de la capacité de production et de l'efficacité de l'organisation, permettant ainsi une augmentation majeure des ventes.

## Perspectives

2024 marquera le lancement de la phase 4 de notre projet à Madagascar (2024-2027). L'objectif est d'enclencher l'expansion de Ranontsika, en répliquant les services urbains dans deux autres régions du pays. Cette nouvelle phase s'accompagnera également du déploiement de programmes sociaux et d'activités de recherche, afin d'approfondir notre impact social. Notre ambition est de devenir, à terme, le service d'eau potable privilégié des populations vulnérables urbaines à Madagascar.



## Contexte

Les banlieues de Ho Chi Minh Ville regroupent de nombreuses zones industrielles attirant les travailleurs pauvres et leurs familles, qui se retrouvent confrontés à une absence de service d'accès à l'eau potable abordable et de qualité. 100fontaines, par l'intermédiaire de sa holding O-WE International, a lancé une entreprise sociale, visant à fournir aux ménages à faibles revenus, de l'eau potable à un prix abordable, tout en ayant l'ambition d'être rentable économiquement. Dans un contexte fortement concurrentiel, tout l'enjeu réside dans la capacité à atteindre les publics vulnérables pour faire valoir cette offre spécifique.

## Résultats 2023

**6,6** millions de litres vendus à Ho Chi Minh Ville  
+21% vs 2022

 Un réseau de 245 revendeurs  
+44 vs 2022

**29 000** +3 300 vs 2022  
consommateurs de l'eau OWE

En 2023, notre programme "Water for Workers" a joué un rôle central dans la démonstration de notre impact social, marqué par la signature de 13 nouveaux contrats visant à améliorer l'accès à l'eau potable pour les travailleurs défavorisés des usines d'Ho Chi Minh Ville, soit un total de 45 usines engagées à nos côtés. En parallèle, les équipes de vente ont travaillé avec les revendeurs d'eau pour renforcer le positionnement d'OWE et les encourager à promouvoir la marque auprès des populations vulnérables consommant une eau sans aucune garantie de qualité.

## Perspectives

2024 doit venir parachever la démonstration de la viabilité du positionnement choisi, en couplant augmentation significative des ventes, preuve de l'impact grâce à une enquête consommateurs, et efficacité financière. Le plan d'action intègre notamment le lancement d'une nouvelle marque d'eau reminéralisée, appelée "OWE+", pour maximiser l'impact santé et apporter de nouveaux revenus.





## ANNONCES



Chers amis,

C'est avec un profond regret que je vous fais part de la récente décision de 1001fontaines de fermer nos opérations en Birmanie.

J'ai été personnellement impliqué dans la conception et le lancement de la phase pilote qui a débuté en 2019. En partenariat avec l'ONG locale Network Activities Group, nous avons l'ambition de démontrer que notre modèle rural, déployé avec succès à grande échelle au Cambodge, pouvait être reproduit rapidement pour offrir aux communautés rurales de Birmanie un service d'eau potable pérenne.

Les premières années de mise en œuvre ont confirmé la pertinence de notre approche, la forte adoption par les communautés et le potentiel de développement à plus grande échelle.

Cependant, la crise sanitaire suivie par les importantes évolutions du contexte politique local ont entravé nos efforts pour maintenir et déployer notre projet. La résilience de Network Activities Group et des 4 entrepreneurs qui ont géré leurs Kiosks tout au long de ces événements a été très impressionnante pour nous tous. Mais les conditions nécessaires pour leur fournir un soutien durable et pour ouvrir de nouveaux sites n'étaient pas réunies, compte tenu de l'insécurité et de la forte incertitude de la période à venir.

Nous sommes donc parvenus à la conclusion que l'option la plus pertinente pour 1001fontaines était d'arrêter le projet.

En décembre 2023, les quatre Water Kiosks existants ont été officiellement transférés aux communautés, avec des engagements de leur part pour le suivi de la qualité de l'eau à travers des laboratoires locaux. Nous continuerons d'échanger avec Network Activities Group pour suivre l'évolution des conditions sur place.

Je suis reconnaissant envers nos partenaires pour leur compréhension et leur soutien indéfectible durant ces années éprouvantes en Birmanie. Si les circonstances s'améliorent, nous serons ravis de réévaluer notre position et d'envisager un retour dans le pays.



## ANNONCES



# Uttaran

A social development organisation

Notre partenaire au Bangladesh



La prise de cette décision a toutefois conduit à un renforcement de nos efforts de développement, avec un souhait collectif de créer de nouvelles opportunités de croissance pour 1001fontaines. Je suis fier de l'engagement de notre équipe, qui me permet aujourd'hui de partager avec vous un jalon décisif dans notre histoire : le lancement d'un nouveau projet grâce à une collaboration stratégique avec Uttaran, une ONG bangladaise de renom. Ce projet vise à résoudre le problème critique de l'accès à l'eau potable au Bangladesh, pays confronté au défi de la contamination de l'eau brute, exacerbé par le changement climatique.

Le projet "Uttaran Paani", initié par Uttaran en 2023, a déjà montré des résultats prometteurs, en fournissant des milliers de personnes en eau potable avec un système de livraison de bonbonnes de 20 litres similaire à l'approche de 1001fontaines. En combinant l'expertise locale d'Uttaran à notre expérience dans la mise en œuvre de solutions d'eau potable pérennes, nous sommes déterminés à apporter un changement concret dans la vie de millions de personnes vivant dans le sud-ouest du Bangladesh.

Notre projet commun verra la création de trois usines de production, ce qui nous permettra de fournir de l'eau saine à 8 000 foyers au cours des deux prochaines années. 1001fontaines agira en tant qu'accélérateur, transférant efficacement le savoir-faire acquis grâce à nos autres programmes et nos vingt ans d'expérience sur le terrain. Cette première phase permettra de poser les bases d'un modèle économique pérenne et répliquable dans la région.

Alors que nous nous engageons dans cette nouvelle aventure, j'adresse ma plus profonde gratitude à nos partenaires et soutiens qui ont rendu cette collaboration possible, notamment Aqua for All pour avoir facilité le partenariat entre Uttaran et 1001fontaines.

Cette alliance s'ancre parfaitement dans l'esprit d'innovation sociale qui a toujours animé 1001fontaines, et qui nous pousse à chercher de nouveaux leviers pour diffuser notre modèle et permettre à toujours plus de personnes d'avoir accès à une eau potable et de bénéficier d'une meilleure santé.

Sincèrement,



**Julien Ancele**  
Directeur Général



## Ranontsika : Un exemple de réussite unique à Madagascar

En 2023, l'initiative Ranontsika a franchi un cap important à Madagascar. Après 4 années consacrées à la pérennisation du modèle en adoptant une logique de péréquation avec des services fournis dans la ville de Tamatave, le projet a pris un tournant décisif. Le modèle urbain, initialement pensé comme un soutien aux sites ruraux, a confirmé sa pertinence, son impact et sa viabilité. Cela a ainsi conduit à la mise en place d'une stratégie ambitieuse de réplication au niveau national afin de répondre au besoin urgent d'eau potable des populations urbaines, vulnérables aux maladies hydriques et aux impacts du changement climatique.

### TAMATAVE : TRANSFORMER LES HABITUDES DE CONSOMMATION POUR UNE EAU POTABLE PLUS SÛRE

Le pilote de Tamatave avait un objectif clair : consolider la viabilité des Water Kiosks ruraux tout en répondant aux besoins en eau des 400 000 habitants de la ville. En adoptant une approche "Hub and Spoke", centralisant la production et industrialisant les anciens processus développés dans les zones rurales, Ranontsika a réussi à élaborer une offre unique d'eau potable de haute qualité et à prix abordable dans des jerricans recyclés de 20 litres.

L'eau est méticuleusement traitée dans une usine située à la périphérie de Tamatave, et passe des tests de qualité hebdomadaires dans le laboratoire de Ranontsika pour garantir la conformité avec les normes de l'OMS. Les jerricans sont scellés et mis à disposition dans des kiosques de vente répartis dans toute la ville. Les vendeurs des kiosques sont formés à un service client de haute qualité, favorisant ainsi un changement de comportement durable en faveur de l'eau potable.

Avec une croissance annuelle de 40 %, le service a rapidement gagné en popularité. Fin 2023, il comptait 35 000 consommateurs, dont 64 % étaient considérés comme pauvres selon le seuil de pauvreté de la Banque

Mondiale. Une enquête menée auprès des consommateurs par Practica Consulting a permis d'illustrer l'impact du bouche-à-oreille et la popularité de ce nouveau service auprès de la population, 42 % des consommateurs faisant état d'un impact positif sur leur santé et 86 % étant prêts à recommander Ranontsika.

Chaque semaine, lors de notre réunion de coordination avec les responsables de Kiosks, nous échangeons autour des retours positifs et des axes d'amélioration remontés par les consommateurs, et partageons les bonnes pratiques. Grâce à ces réunions, nous développons non seulement notre service client mais renforçons également notre communication interne et notre unité en équipe.



**Rado Narindra**  
Coordinatrice des opérations et service client

Pour les communautés en situation d'extrême pauvreté, qui n'ont pas les moyens de payer 2 centimes par litre, nous avons élargi notre collaboration avec des partenaires locaux afin de garantir un accès gratuit à l'eau potable. Cette action a notamment permis de soutenir huit écoles publiques comptant 4 200 élèves, une

clinique pédiatrique et néonatale, ainsi que plus de 100 familles touchées par la drépanocytose. Des collaborations universitaires optimisant les capacités de notre laboratoire interne ont également contribué à accroître les connaissances locales sur les maladies liées à l'eau, améliorant ainsi l'expertise de Ranontsika.



## **WATER KIOSKS RURAUX : COMPRENDRE LES DÉFIS HISTORIQUES**

Si le pilote urbain a réussi à démontrer le potentiel d'équilibre économique et a gagné une traction significative sur le marché, cela a également mis en évidence des défis persistants sur nos activités rurales historiques.

Les complexités techniques du reconditionnement des jerricans, contrairement à la gestion des bonbonnes de 20 litres au Cambodge, ont posé des difficultés importantes pour maintenir un niveau d'excellence sur la gestion du contenant, impactant ainsi la propension à payer des consommateurs, et donc la viabilité de certains Water Kiosks ruraux.

En réponse à ces observations, Ranontsika a apporté son soutien aux Kiosks ruraux actifs et a tenté de relancer en 2023 les sites fermés en transférant les bonnes pratiques opérationnelles développées à Tamatave. Cependant, la difficulté à recruter et accompagner à distance des opérateurs locaux, et des

préoccupations croissantes en termes de sécurité dans les zones rurales, ont constitué des obstacles significatifs.

Suite à des discussions stratégiques entre Ranontsika et 1001fontaines, nous avons constaté la difficulté à maintenir notre proposition de valeur en s'appuyant sur les capacités des communautés locales, un défi particulièrement complexe dans le cadre d'un modèle décentralisé reposant sur de la gestion à distance. Seuls deux Water Kiosks ruraux, situés dans une municipalité de 40 000 habitants, se sont révélés suffisamment prometteurs pour y introduire le professionnalisme observé à Tamatave, avec un modèle de gestion actualisé. Notre objectif est donc de réhabiliter ces sites afin qu'ils répondent aux normes les plus récentes et de fermer les autres sites ruraux, en transférant l'usage des bâtiments à la communauté (à des fins de bureaux ou autres services).

## CAP SUR L'AVENIR : DÉVELOPPER NOTRE MODÈLE URBAIN DURABLE

Le modèle urbain Hub and Spoke, exploité par COLAB, une entreprise créée pour se conformer au cadre juridique, se distingue des Kiosks ruraux gérés par des entrepreneurs. Visant l'efficacité des services et leur pérennité, COLAB a franchi une étape importante en 2023 en générant suffisamment de revenus pour couvrir l'ensemble des coûts de production et de distribution. Cette réussite économique, combinée à un modèle de gouvernance impliquant une collaboration étroite avec la ville de Tamatave, a permis à Ranontsika d'obtenir la note remarquable de 4,3/5 lors de l'évaluation externe réalisée pour l'Agence Française de Développement. Ce modèle, adapté aux capacités locales, a créé plus de 50 emplois, contribuant de manière significative à la professionnalisation dans un contexte de travail informel prédominant.

Une analyse de marché révèle le fort potentiel d'expansion de l'offre de Ranontsika à Tamatave, qui pourrait desservir 25 % de la population totale dans les années à venir (comparé à 8 % aujourd'hui). L'étude indique également des possibilités de réplication dans d'autres villes, telles que Mahajanga, où il serait possible d'atteindre 50 000 personnes, en raison de l'intérêt de la population pour le service et de sa disposition à payer.



Notre stratégie de développement pour les quatre années à venir consiste donc à consolider les bases organisationnelles et opérationnelles de l'initiative de Ranontsika à Tamatave afin de fournir un service de qualité à grande échelle, et de reproduire ce modèle prouvé dans deux nouvelles localités où il n'existe actuellement pas d'alternatives viables en matière d'eau potable.

Outre le développement des infrastructures, le succès dépendra des efforts de collaboration avec les municipalités et de la formation des équipes locales, en suivant l'exemple réussi de Tamatave. Nous sommes ravis de nous lancer dans cette aventure, qui vise à fournir de l'eau potable à 200 000 personnes d'ici à 2030, en relevant les défis critiques liés à l'eau et à la santé à Madagascar.





## Accroître les ventes et l'impact grâce à l'animation du réseau

Cambodge & Vietnam

Nước uống sạch,  
trong tầm tay,  
dành cho bạn.

A mesure que nos organisations partenaires locales développent leur empreinte dans un pays, elles introduisent progressivement une nouvelle activité dans leur quotidien : animer le réseau des personnes qui produisent et fournissent de l'eau potable. Qu'ils s'agissent d'entrepreneurs au Cambodge, de responsables de kiosques urbains à Madagascar ou de petits distributeurs au Vietnam, ce sont eux qui sont en contact avec les consommateurs et qui créent en fin de compte le souhait de payer pour les services d'eau potable.

### CRÉER UN SENTIMENT DE COMMUNAUTÉ PARMIS LES ENTREPRENEURS AU CAMBODGE

Avec 327 entrepreneurs répartis dans tout le pays, chacun gérant son Water Kiosk individuellement, Teuk Saat 1001 a identifié le besoin de renforcer le sentiment d'appartenance à un réseau national. Dans cette optique, les séminaires d'entrepreneurs ont donc repris après la pandémie, permettant ainsi aux entrepreneurs de se rencontrer et de partager leurs réussites et leurs défis. Suite à l'analyse des éditions précédentes, il a été décidé de les mettre en place au niveau des plateformes d'appui régionales, afin de renforcer le lien avec les équipes soutenant directement les entrepreneurs, et de favoriser les échanges en assurant un nombre plus limité de personnes. En 2023, une attention particulière a été consacrée au renforcement de l'appropriation des standards de fonctionnement et de distribution de la marque O-we, qui demeurent essentiels pour assurer de bonnes performances. Cette atmosphère de collaboration favorise l'apprentissage par les pairs et une approche unifiée de l'excellence opérationnelle, assurant ainsi la maîtrise des fondamentaux avant de concentrer les efforts sur l'augmentation des ventes.

*Le séminaire des entrepreneurs m'a été très utile. J'ai beaucoup appris de ceux qui font ce métier depuis plus longtemps que moi, qui ne suis là que depuis un an. Cela m'a aidé à mieux comprendre les éléments clés de la réussite, tels que l'amélioration des ventes, les avantages de la livraison à domicile, la résolution des problèmes liés à la livraison par les commerçants et la gestion efficace des bonbonnes. Mon but est de mettre en œuvre ces bonnes pratiques afin d'augmenter les ventes. J'ai également eu l'occasion de rencontrer d'autres entrepreneurs et de pouvoir échanger plus facilement avec eux.*



**Soy Sareth,**  
Entrepreneuse d'un Water Kiosk

En plus de ces moments clés, l'équipe a adopté une stratégie de **communication digitale proactive** afin de diffuser l'information rapidement et uniformément, par le biais de canaux tels que Telegram et Facebook. Grâce à cette méthode, les entrepreneurs sont bien informés et engagés, ce qui permet de faciliter la diffusion de recommandations pratiques et les annonces d'événements, et de promouvoir un état d'esprit collectif d'appartenance à la communauté Owe.

Au Vietnam, l'équipe a développé une approche similaire, avec l'**animation d'un réseau de distributeurs**, afin d'ancrer les valeurs et les normes de la marque Owe directement dans le discours porté localement. Par le biais d'ateliers et de réunions, les distributeurs ont été amenés à discuter de leurs stratégies respectives pour promouvoir la marque, à partager des idées et à s'aligner sur les bonnes pratiques en matière de distribution de l'eau Owe.



## STIMULER LA MOTIVATION GRÂCE À DES PRIMES

Au-delà de la construction d'un collectif, la création d'une compétition saine au sein du réseau et de l'équipe s'est avérée être une manière très efficace de faire progresser les niveaux de performance. Les **Sales Challenges** (défis commerciaux) organisés au Cambodge, qui s'étendent sur 2 à 3 mois, ajoutent une dimension compétitive ponctuelle à la communauté, favorisant l'émulation entre entrepreneurs. Les récompenses étant attribuées en fonction de l'augmentation des performances par rapport à l'année précédente, les entrepreneurs sont incités à se surpasser, favorisant ainsi une évolution significative de leur activité. L'équipe de Teuk Saat 1001 qui soutient les entrepreneurs joue également un rôle important en soulignant les avantages et en accentuant la motivation.

*Le Sales Challenge est un excellent vecteur de motivation pour surpasser les performances habituelles. Parmi les sites de mon périmètre, un site qui était auparavant peu performant a fait des progrès significatifs et a même gagné des prix, atteignant le dernier niveau de récompense du Sales Challenge, ce qui l'encourage à être fier de son engagement.*

**Phann Phoeur**  
Advisor dans la province de Siem Reap

Cette approche fonctionne également avec la force de vente en interne, tant au Cambodge qu'au Vietnam. La culture a été davantage orientée vers les résultats et l'animation de l'équipe, notamment par la révision des grilles de rémunération et l'amélioration des techniques de vente.

## PLACER LE SERVICE AU CŒUR DU MODÈLE

Toutes nos organisations partenaires placent les attentes des consommateurs au cœur de leur approche, et exigent de chaque entrepreneur, revendeur, ou gérant de kiosque, qu'il fasse preuve d'excellence dans toutes les dimensions du service. Cette philosophie s'applique également aux équipes, qui sont au service de ces personnes pour les accompagner vers l'excellence. Le développement d'un catalogue d'interventions commerciales au Cambodge, présentant aux entrepreneurs les différents types de soutien que la force de vente de Teuk Saat 1001 peut leur apporter, en est une illustration. Cette initiative vise à donner aux entrepreneurs les moyens d'identifier le dispositif d'aide approprié qui leur ouvrirait de nouvelles perspectives de croissance et renforce le rôle de Teuk Saat 1001 en tant qu'organisation dévouée à son réseau d'entrepreneurs.





## Mettre les outils et les données au service de l'impact

L'approche hybride de 100fontaines, alliant la recherche de l'impact social et un mode opératoire visant l'équilibre économique, nous pousse à suivre de manière rapprochée les avancées des projets, dans une logique d'efficacité. En 2023, nous avons franchi de nouvelles étapes dans l'utilisation des outils informatiques et la collecte de données, afin d'optimiser les activités et d'offrir un service au plus près des attentes des consommateurs.

### SUIVRE LES PERFORMANCES AU QUOTIDIEN POUR ASSURER LA CONTINUITÉ DU SERVICE

Au Cambodge, nous avons mis en place dès 2016 un outil de suivi, CommCare. Grâce à cette application, les données de chacun des 327 Water Kiosks sont collectées chaque mois par les équipes de Teuk Saat 1001 afin de faciliter l'agrégation et l'analyse à l'échelle du pays : niveaux de vente, qualité de l'eau, mise en place des bonnes pratiques de gestion (étapes de traitement, livraison, gestion des bonbonnes, propreté, etc.)... Tout est intégré dans un formulaire unique que les équipes remplissent systématiquement avec les entrepreneurs. Dans une logique d'amélioration continue, un tableau de bord qualité et technique a été récemment introduit, permettant de renforcer notre capacité à surveiller la qualité de l'eau et à anticiper les besoins en maintenance des installations.



**Axel Liber**

**Contrôleur de gestion 100fontaines**

*Je travaille main dans la main avec la directrice de Teuk Saat 1001 pour comprendre les problématiques opérationnelles qu'elle rencontre, et regarder si parmi les données disponibles ou facilement collectables, certaines pourraient l'aider à améliorer le suivi des sites de production d'eau potable. Par exemple, j'ai mis en place un système d'alerte qui relève les signaux faibles sur un site, pouvant indiquer une démotivation de l'entrepreneur. Recevoir cette information permet aux équipes de réagir rapidement pour régler le problème, et éviter une éventuelle fermeture temporaire d'un Water Kiosk. Le résultat est très concret : on répertorie seulement 7 fermetures de sites en 2023 contre 12 en 2022.*

La prochaine étape sera d'intégrer des capteurs connectés dans le système de traitement de l'eau, afin de recevoir les données de production en temps réel et d'améliorer encore davantage l'accompagnement fourni par Teuk Saat 1001 aux entrepreneurs locaux.

Au Vietnam, c'est le déploiement de l'outil Odoo en 2023 qui a marqué une étape majeure dans la transition vers une gestion intégrée et centralisée des processus opérationnels. En implantant une solution ERP\* robuste, nous avons non seulement simplifié les opérations, mais aussi renforcé notre capacité à suivre et à analyser les données clés à travers tous les secteurs de la structure locale. De la gestion de la production et des ventes à la comptabilité et au suivi financier, Odoo offre une plateforme unifiée qui favorise la collaboration et l'efficacité.

\* Logiciel de gestion intégré

## ACCROÎTRE NOTRE CONNAISSANCE PAR DE NOUVELLES DONNÉES

Afin d'affiner les analyses de performance, des facteurs complémentaires ont été intégrés : grâce à un partenariat avec meteoblue au Cambodge, et à l'installation d'une station météorologique sur l'usine de production de Tamatave à Madagascar, nous avons pu confirmer la forte corrélation entre le niveau de ventes et la température, ainsi qu'avec le niveau de pluie (corrélation inverse). L'analyse a aussi souligné de forts pics de vente au moment des événements climatiques hostiles, que les équipes avaient identifié par leur vécu, mais que nous pouvons désormais anticiper, permettant aux équipes de s'organiser. Les projections de vente faites pour chaque structure locale deviennent ainsi de plus en plus précises.

Dans un autre domaine, après les enquêtes consommateurs / non-consommateurs menées au Vietnam en 2022, c'est à Madagascar et au Cambodge que nous avons répliqué cette démarche. Nous avons ainsi conduit une étude d'une ampleur inédite sur la thématique de l'eau de boisson, avec plus de 3 000 foyers interrogés à travers le Cambodge. Compte tenu de la richesse des données collectées, nos équipes continuent de travailler sur l'analyse, afin de mieux comprendre les raisons de la satisfaction des consommateurs, leurs attentes, les freins à l'adoption pour les personnes n'ayant pas encore fait le choix de l'eau O-we, et les tendances du marché. Plus globalement, cette approche systématique a permis à 1001fontaines de bâtir un véritable savoir-faire dans l'analyse des marchés, pour élaborer les solutions les plus adaptées.



**Anne-Sophie Lecointre**  
Experte Ventes et  
Marketing 1001fontaines

**Pour créer des solutions pertinentes dans chaque pays, il est indispensable de comprendre les marchés en profondeur : une analyse des usages actuels de consommation d'eau, les attentes spécifiques des populations que nous visons, les types de services qu'elles seraient prêtes à payer, la façon de communiquer pour les convaincre de faire boire de l'eau saine à leurs familles. Conduire ces études est devenu indispensable dans notre démarche et cette approche sera systématiquement répliquée à l'avenir.**

## UN SYMBOLE DE NOTRE ENGAGEMENT ENVERS L'EXCELLENCE OPÉRATIONNELLE

En intégrant et en optimisant l'utilisation des outils et des données, nous sommes mieux positionnés pour relever les défis actuels et futurs rencontrés par les organisations locales, et pour permettre à toujours plus de personnes de bénéficier d'un accès pérenne à une eau potable de qualité. Ces activités illustrent la pertinence d'avoir des équipes mutualisées, apportant une expertise spécifique à l'ensemble des projets 100fontaines, et donnant les moyens aux équipes locales de toujours améliorer l'efficacité opérationnelle et la qualité du service fourni aux populations vulnérables.





## Perspectives :

### 1001fontaines fête ses 20 ans en 2024 !

En 2024, nous atteindrons un palier important dans l'histoire de notre organisation. **20 ans d'impact**, 20 ans consacrés à innover pour fournir de l'eau potable de manière durable, et surtout 20 ans d'une formidable aventure avec des personnes engagées au sein de notre communauté de projets !

Nous souhaitons collectivement positionner 2024 comme une année clé pour 1001fontaines, avec des étapes importantes à franchir pour nos organisations partenaires actuelles, et de nouveaux projets démarrant pour poursuivre notre expansion dans d'autres géographies.

Nous prévoyons de clôturer la prochaine année avec 1,3 million de personnes consommant de l'eau potable grâce à 1001fontaines, soit une progression de 20% du nombre de bénéficiaires.

## NOS PRINCIPAUX AXES DE TRAVAIL :



Le déploiement de la nouvelle génération de Water Kiosks au **Cambodge** avec 15 nouveaux sites aux normes 2.0, et la réhabilitation d'anciens sites afin d'augmenter leur performance ;



Le lancement de la phase 4 à **Madagascar**, en renforçant notre présence à Tamatave et en préparant la réplique dans une autre ville en 2025 ;



Le renforcement de la force de vente au **Vietnam** pour dynamiser les ventes de l'usine existante ;



La concrétisation de notre partenariat avec Uttaran au **Bangladesh** grâce à des missions de soutien opérationnel pour appuyer leur équipe ;



L'exploration des zones rurales du **Népal** pour évaluer la pertinence du déploiement de nos services d'eau potable, au moyen d'une étude de faisabilité réalisée en partenariat avec la Banque asiatique de développement et le Ministère de l'énergie, des ressources en eau et de l'irrigation népalais.

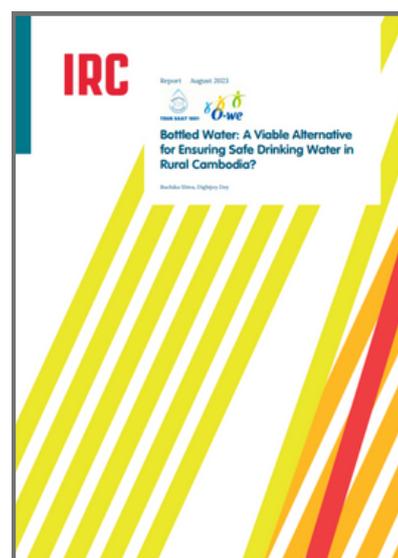


## Partenariats & reconnaissance

### CONTRIBUER À LA CONNAISSANCE SECTORIELLE PAR L'EXPÉRIENCE PRATIQUE

En 2023, nous avons participé à nouveau à la Semaine mondiale de l'eau de Stockholm, une occasion unique de tisser des liens, de partager des informations actualisées et d'explorer de nouvelles pistes de collaboration. Nous avons constaté que les organisations du secteur accordent de plus en plus d'importance à la qualité des services afin de répondre aux attentes des consommateurs ainsi qu'à la durabilité des projets et des modèles de prestation de services. Chez 1001fontaines, notre engagement pour la professionnalisation des services est resté constant depuis notre création, anticipant les évolutions actuelles du secteur de l'eau. Grâce à notre collaboration avec IRC WASH, une publication conjointe est parue en août 2023, s'appuyant sur près de deux décennies d'expérience au Cambodge et tirant des enseignements pertinents pour l'ensemble du secteur de l'eau potable.

Cette logique d'étude de cas a été répliquée avec des partenaires tels que la Banque asiatique de développement et l'Organisation mondiale de la Santé, témoignant ainsi de la contribution significative de notre travail au Cambodge à une avancée des connaissances sectorielles.



### RENOUVELLEMENT DU PARTENARIAT NATIONAL AU CAMBODGE

En 2023, Teuk Saat 1001 a reconduit son partenariat avec le Ministère du Développement Rural pour trois années supplémentaires. Ce nouvel accord a permis de réaffirmer notre engagement et de faire le point sur les réalisations de notre partenariat. A travers notre objectif final de 400 Water Kiosks à horizon 2026, nous apportons une contribution majeure à l'objectif du Ministère de fournir de l'eau potable à toutes les communautés rurales du Cambodge.





## PROMOUVOIR DES COLLABORATIONS ACADÉMIQUES PAR LE BIAIS DES LABORATOIRES À MADAGASCAR

Le laboratoire de Tamatave, dédié au suivi de la qualité de l'eau Ranontsika, dispose d'équipements et de compétences uniques sur la côte est de Madagascar. Cela a ainsi intéressé des universités, qui y ont vu une opportunité d'approfondir leurs travaux sur la qualité de l'eau, et de développer des projets innovants permettant de répondre à des enjeux majeurs de santé publique.

Dans le cadre de la conférence de l'Université de Caroline du Nord sur l'eau et la santé en octobre 2023, nous avons ainsi pu présenter une étude majeure réalisée avec l'Université de Floride du Sud. L'étude portait sur la réduction du niveau de plomb dans le sang des enfants par la réhabilitation des pompes à eau, action menée par les équipes Ranontsika avec l'appui de chercheurs.

Nous souhaitons étendre ces opportunités aux étudiants locaux par le biais de stages dans notre laboratoire, afin de combiner les partenariats internationaux au développement de compétences dans le pays.



### Notre partenaire Veolia sur le terrain

En novembre 2023, les équipes de Veolia et de la Fondation Veolia se sont rendues au Cambodge afin d'inaugurer un site dans le cadre de notre projet commun de solution décentralisée et décarbonée de potabilisation de l'eau en milieu rural au Cambodge.

100fontaines est ravie d'avoir participé à ce projet collectif aux côtés de Teuk Saat 1001, Tergys et GreenCityZen, permettant ainsi la construction de 10 Water Kiosks au Cambodge, grâce au soutien du gouvernement français.

Suite à cette visite, une série de 5 vidéos, [disponible ici](#), a été réalisée pour mettre en avant les réussites de ce projet commun et valoriser sa démarche partenariale.





*L'engagement de nos partenaires et donateurs à nos côtés, est essentiel pour créer un impact durable sur les communautés et démontrer le potentiel d'un modèle innovant.*

*Nous les remercions à nouveau pour leur confiance et leur soutien fidèle au cours des 20 dernières années, qui ont rendu possible toutes nos réalisations cette année encore.*

## **CAMBODGE**

ALL DREAMS CAMBODIA  
BNP PARIBAS  
CARIGEST S.A  
CARTIER PHILANTHROPY  
CHARITY: WATER  
CDC DÉVELOPPEMENT SOLIDAIRE  
EMBASSY OF JAPAN  
FASEP / Ministère de l'Économie, des finances et de la relance  
FONDATION CA INDOSUEZ  
FONDATION PHILANTHROPIQUE  
FAMILLE SANDOZ  
FONDATION S  
FONDS DERVER  
FRANIA FOUNDATION  
HAPPEL FOUNDATION  
STONE FAMILY FOUNDATION  
THE COCA-COLA FOUNDATION  
UTIL STIFTUNG

## **DEPLOIEMENT STRATEGIQUE**

DOVETAIL IMPACT FOUNDATION  
FONDATION ARCEAL  
IF INTERNATIONAL FOUNDATION  
STONE FAMILY FOUNDATION  
VITOL FOUNDATION

## **MADAGASCAR**

AGENCE FRANCAISE DE DEVELOPPEMENT  
COOPERATION MONEGASQUE  
FLEURANCE NATURE  
VITOL FOUNDATION  
WATERLOO FOUNDATION

## **VIETNAM**

ACCENTURE FOUNDATION  
AIR LIQUID  
ARTELIA  
BITIS  
BNP PARIBAS  
COLAM IMPACT  
DANONE COMMUNITIES  
ECCO SHOES  
FONDATION ALBERT AMON  
HYADES HOLDINGS  
HYOGO SHOES  
NHI DONG 315  
POLY SCHOOLS  
SAITEX  
VITOL FOUNDATION





## **WATER IN SCHOOL**

BRACHARD & CIE  
CA-CIB  
CHAO FOUNDATION  
CID + CD CHARITY FOUNDATION  
CLARY FOUNDATION  
CNCGP  
COJEAN  
CONNY-MAEVA CHARITABLE  
CULLIGAN  
DANONE WATER  
DÄSTER-SCHILD STIFTUNG  
DAVID BRUDERER STIFTUNG  
DIEHL METERING  
ECOVADIS  
EDITH WALDER-STIFTUNG  
EDUCATIONAL & GENERAL  
CHARITABLE TRUST  
ETHIC DRINKS  
FAIRSTER FOUNDATION  
FONDATION ALFRED ET EUGENIE  
BAUR  
FONDATION ANBER  
FONDATION AZICKIA  
FONDATION CHRISTOPHE ET  
RODOLPHE MERIEUX  
FONDATION CA INDOSUEZ  
FONDATION COROMANDEL  
FONDATION GERTRUDE HIRZEL  
FONDATION MADELEINE  
FONDATION MASALINA  
FONDATION RAM ACTIVE  
PHILANTHROPY  
FONDATION STAVROS NIARCHOS  
GIFFARD  
GREEN LEAVES EDUCATION  
FOUNDATION  
GROUPE ARCANTE  
INDEX FOUNDATION  
INTERMARCHE  
ISOTONER  
J&K WONDERLAND FOUNDATION  
LA ROSEE  
LEVANA  
LIGHTHOUSE FOUNDATION  
LIL WINSTON CHURCHILL  
LOMBARD INTERNATIONAL  
ASSURANCE  
MONDISAN STIFTUNG  
NUXE  
ROUGNON  
S&P GLOBAL  
SWEATCOIN

TAURO STIFTUNG  
THE CARMELA AND RONNIE  
PIGNATELLI FOUNDATION  
THE WYN AND KEN LO MEMORIAL  
FOUNDATION  
THIRD WORLD FOUNDATION  
STIFTUNG NAU MAI  
SOUTER CHARITABLE TRUST  
WAAM COSMETICS





## Rapport financier

1 JANVIER 2023 – 31 DECEMBRE 2023

### COMPTE D'EMPLOI ANNUEL DES RESSOURCES (EUROS)

Exercice	2023 (€)		2022 (€)	
<b>RESSOURCES</b>				
1. PRODUITS LIÉS À LA GÉNÉROSITÉ DU PUBLIC	376 864	14%	417 882	8%
2. FONDATIONS PRIVÉES ET PARRAINAGE	2 306 822	85%	3 980 371	86%
3. SUBVENTIONS PUBLIQUES	18 131	1%	262 978	6%
<b>I. TOTAL</b>	<b>2 701 817</b>	<b>100%</b>	<b>4 661 231</b>	<b>100%</b>
II. REPRISÉS SUR PROVISION ET DÉPRÉCIATIONS	0		21 100	
III. UTILISATION DES FONDS DÉDIÉS ANTÉRIEURS	1 881 975		781 928	
<b>IV. TOTAL ( I + II + III)</b>	<b>4 583 792</b>		<b>5 464 259</b>	
V. DÉFICIT				

Exercice	2023 (€)		2022 (€)	
<b>EMPLOIS</b>				
1. MISSIONS SOCIALES	1 745 107	79%	1 372 113	74%
1. RÉALISÉES EN FRANCE				
2. RÉALISÉES À L'ÉTRANGER	1 745 107	100%	1 372 113	100%
o Cambodge	740 568	42%	661 689	48%
o Madagascar	359 216	21%	262 788	19%
o Birmanie	95 721	6%	84 655	6%
o Vietnam	127 654	7%	93 743	7%
o Support aux opérations	421 948	24%	269 238	20%
2. FRAIS DE RECHERCHE DE FONDS	362 443	16%	365 220	20%
1. FRAIS D'APPEL À LA GÉNÉROSITÉ PUBLIQUE	155 724	7%	202 890	11%
2. FRAIS DE RECHERCHE D'AUTRES RESSOURCES	206 719	9%	162 330	9%
3. FRAIS DE FONCTIONNEMENT	104 868	5%	114 569	6%
<b>I. SOUS-TOTAL DÉPENSES</b>	<b>2 212 418</b>	<b>100%</b>	<b>1 851 902</b>	<b>100%</b>
II. DOTATIONS AUX PROVISIONS ET DÉPRÉCIATIONS				
III. IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES				
IV. REPORTS EN FOND DÉDIÉS DE L'EXERCICE	1 919 365		2 361 083	
<b>V. TOTAL</b>	<b>4 131 783</b>		<b>4 212 985</b>	
VI. EXCÉDENT	452 010		1 251 273	

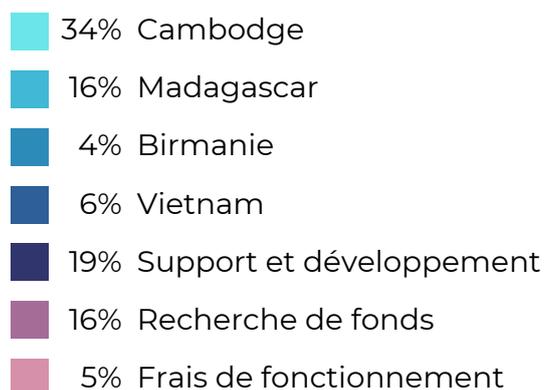
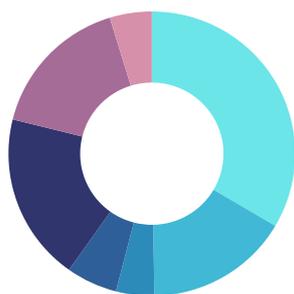


## RESSOURCES COLLECTÉES

Les fonds collectés lors de l'exercice 2023 par 1001fontaines s'élèvent à 4,6 M€. La collecte 2022 avait été exceptionnellement élevée (5,5 M€), avec la sécurisation de plusieurs partenariats pluriannuels qui se poursuivent en 2023.

La levée de fonds 2023 reste néanmoins à un niveau tout à fait suffisant pour conserver la visibilité financière récemment acquise, et subvenir aux besoins suscités par les ambitions de 1001fontaines.

## RÉPARTITION DES CHARGES



## EMPLOI DES RESSOURCES

Le niveau des dépenses a progressé en 2023, à 2,2 M€ (1,9 M€ en 2021 et 2022). Les fonds dédiés reculent légèrement mais restent importants, à 1,9 M€ fin 2023. La comptabilisation de ces fonds dédiés est spécifique au cadre réglementaire comptable des

associations, ils peuvent s'apparenter à des produits constatés d'avance dans la comptabilité d'activités lucratives. Ces fonds dédiés seront majoritairement alloués aux opérations, et leur niveau élevé traduit la visibilité financière susmentionnée.

Les dépenses Cambodge augmentent après leur forte baisse de 2022, mais leur part dans le budget missions sociales continue de reculer (42% en 2023 vs. 48% en 2022, 66% en 2021 et 77% en 2020). Cela s'explique à la fois par d'importants financements levés par 1001fontaines Suisse pour le développement de Teuk Saat 1001 qui ne passent pas par les comptes de 1001fontaines France, et par une relative baisse de la dépendance financière de Teuk Saat 1001 vis-à-vis des financements externes. Les revenus locaux d'activité permettent en effet à présent de couvrir les besoins financiers opérationnels de l'ONG cambodgienne.

Les dépenses liées au programme malgache continuent de progresser, en raison des investissements importants réalisés lors de cette fin de phase 3 pour accompagner le développement des activités à Tamatave.

Les tentatives de relance du programme birman, malheureusement infructueuses, ont conduit à quelques dépenses additionnelles en 2023 comparativement à 2021 et 2022.

Les activités de support au programme Vietnam et aux opérations dans leur ensemble ont poursuivi leur progression, représentant près d'un tiers du total des dépenses de missions sociales. Le support aux opérations intègre :

- toute l'expertise technique apportée aux programmes par 1001fontaines : production & qualité de l'eau, finance & contrôle de gestion, management, IT, ventes & marketing ;
- les activités de plaidoyer (international et dans nos pays d'implantation) ;
- le développement.



La nature de ces charges est essentiellement RH, avec un poids des frais de mission relativement élevé compte tenu de la volonté de 1001fontaines d'être au plus proche du terrain.

Les frais de recherche de fonds se sont stabilisés à la suite de leur hausse de 2022, avec néanmoins un basculement

vers de la recherche de fonds hors «générosité du public».

Enfin, la rigueur de gestion de 1001fontaines permet un nouveau recul de ses frais de fonctionnement en 2023. Cela lui permet de conserver un ratio de coûts de structure particulièrement bas, à 11% de son budget (467 k€ sur 4,1 M€).

## BUDGET 2024

Le budget intègre toutes les dépenses 1001fontaines hors Vietnam, y compris celles ne passant pas forcément par les comptes 1001fontaines France. Il n'est à cet égard pas pleinement

comparable avec les comptes présentés ci-dessus. Le projet Vietnam est quant à lui porté par une structure juridique distincte.

Projet	Budget 2024 (k€)	
<b>CAMBODGE</b>	2310	55%
◦ Nouveaux Kiosks	1050	25%
◦ Water in School	710	17%
◦ Plan de transformation (Kiosk 2.0, réhabilitation, etc.)	550	13%
<b>MADAGASCAR</b>	360	9%
<b>BANGLADESH</b>	300	7%
<b>SOUTIEN OPÉRATIONNEL</b>	570	14%
◦ Hub opérations	380	9%
◦ Business développement	100	2%
◦ Plaidoyer	90	2%
<b>STRUCTURE</b>	640	15%
◦ Recherche de fonds	528	13%
◦ Fonctionnement	112	3%
<b>TOTAL (hors Vietnam)</b>	4180	100%
◦ Vietnam	280	
<b>TOTAL (yc Vietnam)</b>	4460	

*“C'est au moment où nous perdons ce sentiment de confiance que l'espoir s'éteint.”*

Jacinda Ardern  
Ancienne première ministre de la Nouvelle-Zélande





# 1001 FONTAINES

CONTACT FRANCE  
JULIEN ANCELE, DIRECTEUR GÉNÉRAL  
[JU.ANCELE@1001FONTAINES.COM](mailto:JU.ANCELE@1001FONTAINES.COM)

CONTACT SUISSE  
MALIK BAFOU, DÉLÉGUÉ GÉNÉRAL  
[MALIK.BAFOU@1001FONTAINES.COM](mailto:MALIK.BAFOU@1001FONTAINES.COM)

CONTACT ROYAUME-UNI  
ROSEMARY O'MAHONY, PRÉSIDENTE  
[RO.OMAHONY@1001FONTAINES.COM](mailto:RO.OMAHONY@1001FONTAINES.COM)