RAPPORT D'ACTIVITÉS 2009 - 2010

SOMMAIRE





PREAMBULE…… **p2**

La solution de la Voûte Nubienne…… **p3**

LE BILAN DE LA SAISON 2009-2010…… **p9**

1. **Résultats globaux et stratégie**…… **p10**
2. **Bilan des activités par pays**
   a. **Burkina Faso** …… **p12**
   b. **Mali** …… **p14**
   c. **Sénégal** …… **p16**
   d. **Zambie** …… **p17**
3. **Vie associative et autres faits marquants de la saison**…… **p18**
4. **Rapport financier** …… **p23**

CONCLUSION …… **p24**

Liste des abréviations et sigles :
AVN = Association « la Voûte Nubienne »
DPVP = projet de Déploiement du Programme de vulgarisation à partir d'un Village-Pilote
DPRP = idem à partir d'une Région-Pilote
DPZP = idem à partir d'une Zone-Pilote
VN = Voûte Nubienne
VSI = Volontaire de Solidarité Internationale

Crédits photographiques :
C.Lamontagne, J. Souvant, A. Horellou, L. Cornet, M. Caravatti, M. Hardy, Nicolas Dupuy, divers droits de reproduction

Association « la Voûte Nubienne » - 9 rue des Arts - 34190 – Ganges - France
www.lavoutenubienne.org / contact@lavoutenubienne.org / +33 (0)4-67-81-21-05

PREAMBULE

par Thomas Granier et Séri Youlou (co-fondateurs) Régis Poudevigne (président du Conseil d'Administration), Antoine Horellou, (directeur du développement).

« Alors que notre 10ème saison de vulgarisation de la Voûte Nubienne vient de toucher à sa fin et que vous allez pouvoir dans ce rapport en découvrir les faits majeurs, résultats et illustrations, nous avons souhaité au préalable nous adresser directement à vous, partie-prenante plus ou moins impliquée, mais tout à fait concernée par notre aventure, pour rappeler l'ampleur du défi que nous relevons ENSEMBLE.

Une grave problématique de développement se pose pour des millions de personnes qui n'ont pas accès à un habitat décent

En Afrique sahélienne (entre le Sahara et l'équateur) en particulier, près de 200 millions de personnes font face à une problématique inquiétante : la déforestation et la désertification font disparaître le bois habituellement utilisé pour la construction de leurs toitures traditionnelles.

La majorité de ces familles n'ont ainsi plus le choix : elles doivent puiser dans leurs faibles budgets d'alimentation, de santé, d'éducation, pour acheter des feuilles de tôles et des chevrons.

Or ces matériaux sont largement inadaptés car ils sont chers (matériaux d'importation), sans aucun confort thermique, acoustique et d'usage. De plus ils peuvent être dangereux (impacts sanitaires / mauvaise résistance aux vents), leur production et transport sont polluants, et il faudra les remplacer rapidement (7/10 ans). Les populations sont donc enfermées dans un cercle vicieux de pauvreté et d'inconfort : ***elles n'ont aucune solution durable pour se loger décemment****, et cette situation coûte des milliards d'euros chaque année aux économies locales déjà très fragiles*[1]*.*



D'après l'ONU, plus de 50% des populations sahéliennes n'ont pas accès à un habitat décent. Cela représente plusieurs millions de familles, et la situation empire chaque année.

Pourquoi sommes-nous tous concernés ?

Cette problématique affecte le quotidien de chacun, même en dehors de l'Afrique sahélienne.

Une situation d'une telle ampleur cause des désordres écologiques, politiques, économiques dont l'ensemble de l'humanité partage les coûts, humains et économiques.

Pourquoi devrions-nous tous nous impliquer pour renverser ces problématiques ?

Pour trois raisons simples : tout d'abord parce que la solution technique adaptée existe (le concept « Voûte Nubienne »), ensuite parce qu'une méthode pour la vulgariser fait ses preuves sur le terrain (la méthode Amorce d'AVN), et enfin parce qu'un groupe de citoyens est déjà impliqué et qu'il suffit de le rejoindre (l'Association la Voûte Nubienne - AVN).

Comment s'impliquer ?

Vous êtes déjà nombreux à nous accorder votre confiance en tant qu'« investisseurs sociaux (IS) », mais l'ampleur et l'ambition du programme d'AVN nécessitent toujours plus d'adhésions.

Le plus simple est dans un premier temps de ***nous exprimer verbalement votre soutien*** *en ligne ou par courrier : un soutien populaire de grande ampleur est nécessaire pour nous faire entendre. Vous pouvez ensuite tout simplement* ***faire passer le message dans vos réseaux :*** *nous faire connaître auprès des ONGs, institutions publiques, fondations et entreprises de votre connaissance.*

Enfin vous pouvez ***rejoindre notre communauté des Investisseurs Sociaux*** *: si 3 000 personnes « investissaient » 5€ par mois dans notre aventure, nos équipes pourraient se concentrer sur leurs actions de terrain et renverser la problématique de l'habitat sahélien plus rapidement.*

Cet important (r)appel étant fait, nous avons le plaisir de vous laisser découvrir maintenant le descriptif de notre solution, le bilan de la saison 2009-2010 et les perspectives pour les années à venir.

Tous les « Nubiens » se joignent à nous pour vous remercier de votre intérêt et, nous l'espérons, de votre implication.

»



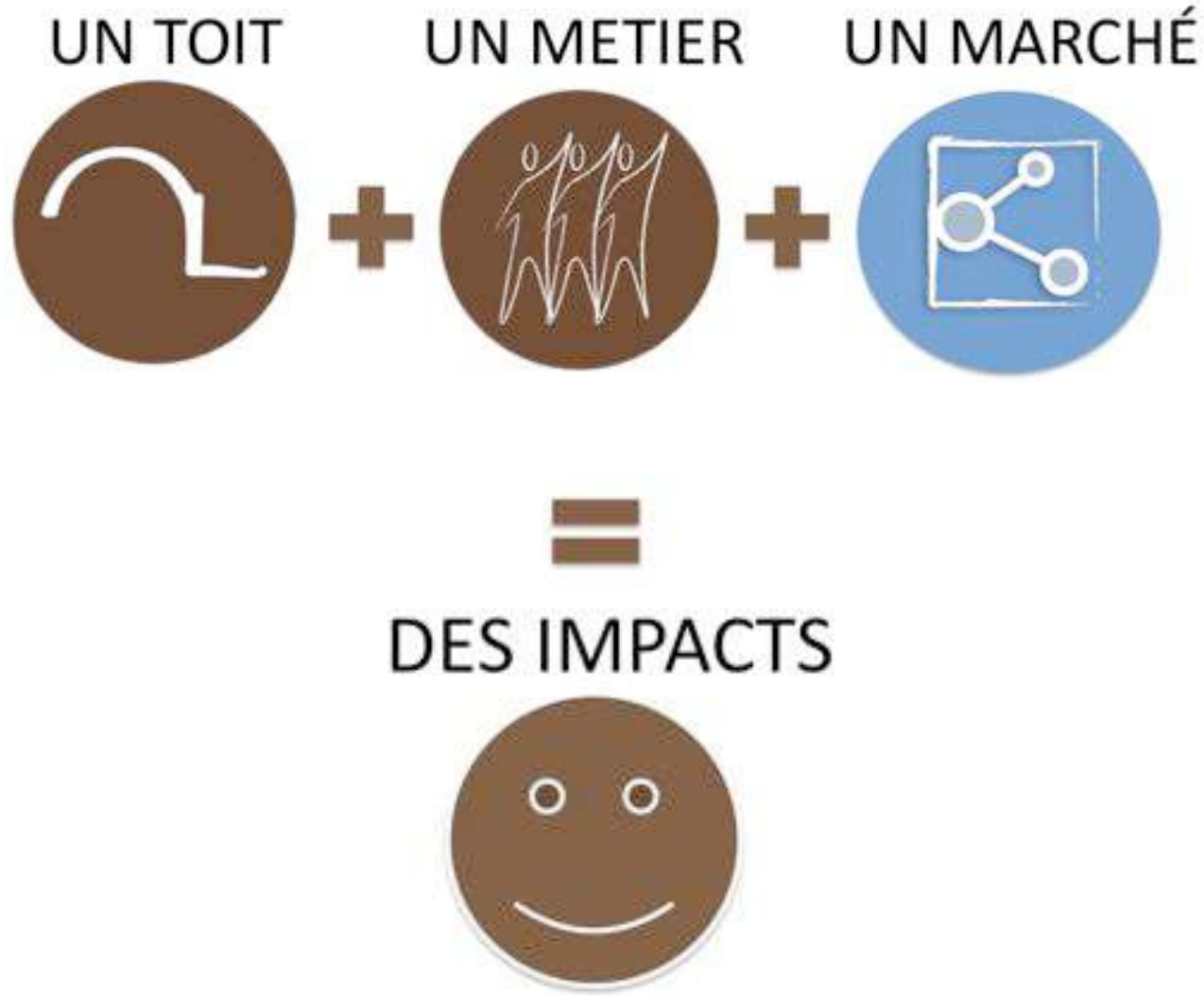
Séri, Thomas, Régis et Antoine

[1] Voir www.lavoutenubienne.org et le site du World Resources Institute

Association « la Voûte Nubienne » - 9 rue des Arts - 34190 – Ganges - France
www.lavoutenubienne.org / contact@lavoutenubienne.org / +33 (0)4-67-81-21-05

Depuis plus de 10 ans, l'association « La Voûte Nubienne » (AVN), a pour mission de renverser la problématique de l'habitat sahélien[2] *en permettant* ***un accès pérenne à une architecture de qualité, le plus rapidement possible, et pour le plus grand nombre de bénéficiaires***

La solution de la Voûte Nubienne



Seule une technique de construction de **toits** adaptés, maitrisée par des artisans de **métier**, dans une réalité de **marché**, peut renverser la problématique de l'habitat sahélien

[2] *voir préambule + détails sur notre site web*

Association « la Voûte Nubienne » - 9 rue des Arts - 34190 – Ganges - France
www.lavoutenubienne.org / contact@lavoutenubienne.org / +33 (0)4-67-81-21-05

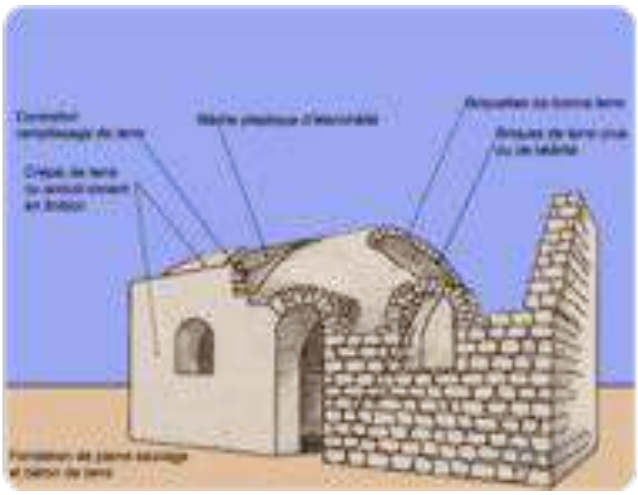
UN TOIT

Le concept VN



Séri est le co-fondateur de l'association la Voûte Nubienne, il nous explique le concept technique VN

La Voûte Nubienne (VN), est une technique égyptienne ancestrale. Elle permet la construction de toitures voûtées entièrement en terre : nul besoin de bois, de tôle ou de ciment.
Les populations subsahariennes, dont je fais partie en tant que Burkinabé, ne connaissent pas cette technique. Or des millions d'entre-nous n'ont plus de solution d'habitat à cause de la disparition du bois, ce qui nous plonge dans un cercle vicieux de pauvreté.
La VN est donc une solution idéale car elle est solide, confortable et durable. Elle restaure l'usage du toit-terrasse et sa construction est modulable dans le temps et l'espace. Alors que l'argent manque et que la main d'œuvre abonde, la terre utilisée pour la VN est gratuite et la main d'œuvre (hormis les maçons) n'a pas besoin de qualification particulière.





Socialement responsable

+ Solide (murs épais, toitures résistantes aux pluies)
+ Confortable (moins de bruit, isolation thermique)
+ Toits terrasses
+ Renforce les solidarités locales et familiales
+ Conservation du patrimoine architectural sahélien

Ecologiquement durable

Sans bois => 1 VN sauve 4 arbres
Sans tôles ni ciment => 1 VN sauve 2 tonnes de CO2

Economiquement viable

+ Moins cher que la tôle et le ciment => clients locaux potentiels
+ Simple => formation rapide de maçons locaux et création d'un marché
+ Main d'œuvre et matériaux locaux => renforcement des économies locales

Association « la Voûte Nubienne » - 9 rue des Arts - 34190 – Ganges - France
www.lavoutenubienne.org / contact@lavoutenubienne.org / +33 (0)4-67-81-21-05

UN METIER

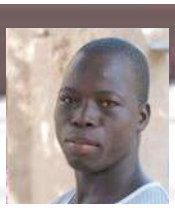
Maçon VN











Saïdou est « artisan-maçon VN », il nous explique son métier :

Il existe cinq niveaux de formation à la VN : l'apprenti débutant, l'apprenti confirmé, le maçon (capable de construire une VN), l'artisan (capable de gérer un chantier), l'entrepreneur (capable de gérer plusieurs chantiers).
Avec mes collègues artisans, une centaine à ce jour, nous avons déjà vendu et bâti plus de 1000 Voûtes Nubiennes en 10 ans en Afrique de l'Ouest.

En tant que maçons VN, nous :
- sommes tous **sahéliens** : burkinabés, maliens ou sénégalais
- sommes en majorité des **cultivateurs**, donc nous faisons partie de la tranche basse des revenus
- apprenons notre métier **sur le terrain**, dans une réalité de marché
- faisons la **promotion** de la technique VN pour vendre notre savoir-faire localement
- **supervisons** les chantiers VN, une fois que nous sommes suffisamment formés
- **transmettons** notre savoir-faire à des apprentis que nous suivons sur plusieurs chantiers, et que nous échangeons avec les autres maçons pour assurer leur progression
- sommes **payés à 100% par nos clients**, en monnaie, échanges ou troc. **Nous ne sommes pas salariés de l'association « la Voûte Nubienne »**
- sommes capables de bâtir des maisons simples, mais aussi des bâtiments publics en Voûte Nubienne
- collaborons, pour la grande majorité d'entre-nous, avec l'Association « la Voûte Nubienne » : nous leur transmettons les informations du marché, de nos clients, de nos apprentis, nous participons à des congrès où nous échangeons nos informations avec les autres maçons. Certains d'entres-nous vont plus loin, en prenant part à des actions spécifiques de vulgarisation qui dépassent leur métier d'artisan, et ils sont pour cela ponctuellement indemnisés par l'Association « la Voûte Nubienne »

Association « la Voûte Nubienne » - 9 rue des Arts - 34190 – Ganges - France
www.lavoutenubienne.org / contact@lavoutenubienne.org / +33 (0)4-67-81-21-05

UN MARCHÉ



La méthode d'AVN









Adjara est une vulgarisatrice burkinabée formée par AVN et basée sur la REGION-VN de Boromo. Elle vulgarise la technique VN ***en amorçant des marchés à partir de multiples Villages-Pilotes****. Adjara nous explique la méthode de vulgarisation d'AVN :*

La méthode que j'utilise est simple, elle s'appelle « AMORCE » car il s'agit d'amorcer le marché de la VN sur des territoires où il n'y en a pas :

1 - Dans un « Village-Pilote » (notion de village étendu composé d'un village principal et de ses satellites directs) je repère une personne « Clé », convaincue par la technique VN et convaincante localement

2 - J'accompagne cette Clé pour sensibiliser et valider un premier groupe de clients et d'apprentis intéressés et j'ouvre ainsi la « Porte du marché VN »

3 – j'envoie un artisan VN pour lancer le marché local de la VN : payé par les clients locaux, il va construire leurs maisons tout en formant les premiers maçons locaux « sur le tas ». Je l'accompagne ponctuellement, ainsi que la Clé, pour que le marché se développe au mieux

4 - Au fur et à mesure des années (4/5 ans), les sensibilisations, constructions et formations vont atteindre un seuil suffisant pour permettre l'autonomie du marché local et donc mon retrait et celui du maçon

5 - Dans un rayon d'une 40aine de km autour de ce Village Pilote, d'autres villages auront connu le même processus, faisant émerger une « Zone-Pilote »

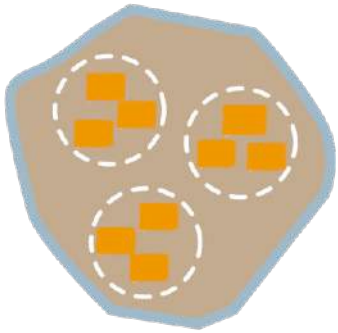
6 - De même, d'autres vulgarisateurs VN permettront l'émergence d'autres Zones-Pilotes qui conduiront à l'émergence de «Régions-Pilotes » (~120km)

=> Sur ce modèle, mes collègues et moi allons diffuser la solution à grande échelle en nous retirant progressivement des territoires rendus autonomes

Association « la Voûte Nubienne » - 9 rue des Arts - 34190 – Ganges - France
www.lavoutenubienne.org / contact@lavoutenubienne.org / +33 (0)4-67-81-21-05











Les équipes de vulgarisateurs peuvent donc déployer la méthode « Amorce » à partir de plusieurs niveaux complémentaires :
- L'amorce villageoise, qui est un déploiement à partir d'un **Village-Pilote** (ou « DPVP »)
- L'amorce zonale, qui est un déploiement à partir d'une **Zone-Pilote (plusieurs Villages-Pilotes) (**ou « DPZP »)
- L'amorce régionale, qui est un déploiement à partir d'une **Région-Pilote (plusieurs Zones-Pilotes**) (ou « DPRP »)

AVN dispose d'un véritable PROGRAMME de vulgarisation : son objectif est de tisser **un réseau d'équipes régionales** pour mailler progressivement le Sahel en se retirant au fur et à mesure des premiers territoires une fois ceux-ci « amorcés ».

AVN dispose de plusieurs indicateurs permettant de repérer un marché Amorcé et donc Autonome : le nombre de nouvelles maisons bâties en VN (50%), le pourcentage de la population touchée (5%) en sont les 2 principaux.

Exemple : l'Amorce Régionale (DPRP) de Boromo au Burkina Faso est actuellement pilotée par une équipe burkinabée gérant une demi-douzaine d'Amorces Zonales (DPZP) qui comptent chacune 2 à 5 Amorces Villageoises (DPVP). Une autre Amorce Régionale est en cours de lancement à partir de Ségou, au Mali.

Si le potentiel d'une Région n'est pas avéré, ou que AVN (ou son franchisé) n'a pas les ressources suffisantes pour cette ambition régionale, une simple Amorce Villageoise ou Zonale peut être lancée, avec pour objectif de tendre vers l'échelon régional : c'est le cas par exemple dans le Nord du Mali avec le DPVP-F Tacharane (F pour « franchisé »).

NB : la méthode « Amorce » est spécifique au Secteur 1 (Rural et Semi-Rural), priorité d'AVN car il concerne la grande majorité de la population (plus de 80%). Cependant, AVN dispose d'autres secteurs moins prioritaires d'activité : le Secteur 2 (Urbain), Secteur 3 (la Recherche & Développement sur de nouveaux bâtiments) et Secteur 4 (l'ouverture à de nouveaux pays).

Association « la Voûte Nubienne » - 9 rue des Arts - 34190 – Ganges - France
www.lavoutenubienne.org / contact@lavoutenubienne.org / +33 (0)4-67-81-21-05

= DES IMPACTS





« … une initiative impressionnante… »
Muhammad Yunus – Nobel de la paix 2006



*« la Voûte Nubienne est à ce jour le **meilleur programme** au monde dans son domaine »*
Satprem Maini, chaire UNESCO d'architecture de terre



*« Les effets de levier générés par la Voûte Nubienne en font **une des initiatives les plus innovantes** au profit des populations sahéliennes»*
Arnaud Mourot, DG Ashoka France

TheTech TECH AWARDS LAUREATE — ASHOKA — LAUREAT 2010 — worldhabitatawards finalist — 2009 GRANT COMPETITION CLIMATE ADAPTATION — SolidarCité — DiaspAura

4 *pays d'implantation :*
Burkina, Mali (actifs) + Sénégal, Zambie (en ouverture)



10 000 *bénéficiaires de VN*

176 *maçons formés*

plus de ***1 000*** ***Voûtes Nubiennes bâties***

40% *de croissance annuelle moyenne du nbre de VN bâties*

plus de ***500 000 €*** *d'impact économique local généré*

44 *bénévoles et salariés*

300 *« investisseurs sociaux »*

350 000€ *de budget annuel (2010-2011)*

Vérités rétablies

« oui, la terre est un matériau noble » : la terre est un matériau qui permet de réaliser des bâtiments confortables, durables, et surtout solides à moindre coût. De nombreux architectes internationaux de renom l'utilisent couramment dans le monde entier.

« non, la terre, ce n'est pas dangereux ! » : chaque année des milliers de Burkinabés sont sinistrés à cause des tôles qui s'envolent, des murs de parpaing mal construits qui s'effondrent.
Sur près de 1 000 Voûtes réalisées par des villageois sahéliens depuis 10 ans, aucune n'a été détruite à ce jour.

Objectifs

En déployant sa méthode de diffusion sur l'ensemble du territoire sahélien, AVN aura **amorcé d'ici 2020** un mouvement permettant, pour des millions de familles sahéliennes (et l'ensemble des populations mondiales qui en sont interdépendantes) :

⇒ **des milliards d'€ d'économies**
⇒ **un meilleur confort**
⇒ **un environnement et des cultures protégés**

Ressources

- **Humaines : des équipes de vulgarisateurs locaux,** animant un réseau de maçons et de personnes clés, et formant de nouveaux vulgarisateurs d'autres ONG.
- **Techniques :** pour affiner son modèle de déploiement et les modularités techniques (R&D)
- **Financières : moins de 4 millions d'€** pour les 8 ans qui restent, apportés par des « Investisseurs Sociaux » (ONG, Etats, Coopérations)
- **Politiques et médiatiques :** pour faire passer le message



Résultats globaux
& Analyse stratégique

Bilan par pays

Vie associative
& Autres faits marquants

Rapport financier

Association « la Voûte Nubienne » - 9 rue des Arts - 34190 – Ganges - France
www.lavoutenubienne.org / contact@lavoutenubienne.org / +33 (0)4-67-81-21-05

Résultats globaux & Analyse stratégique

Dès la fin de la saison précédente (2008-2009), AVN avait décidé de recentrer ses activités sur le secteur rural afin de se donner les meilleures chances de réaliser sa mission (**permettre l'accès à une architecture adaptée, le plus vite possible, pour le plus grand nombre).** En effet, les populations rurales et semi-rurales représentent plus de 80% de la population sahélienne.

En 2009-2010, AVN a donc choisi de consacrer une part plus importante de ses ressources humaines et financières à ce secteur. Pour autant, ses activités annexes de vulgarisation en zone urbaine et la recherche-développement sur les bâtiments complexes ne se sont pas arrêtées, mais elles n'ont pas connu de développement majeur cette année.

La concentration sur le secteur rural s'est donc traduit par un travail important des équipes sur la méthode « Amorce », d'abord testée à un échelon villageois au Mali et au Burkina Faso.

Avant de détailler les activités et résultats par pays, voici une présentation et une analyse des résultats compilés de l'ensemble des pays, et les conséquences qu'ils impliquent sur notre stratégie générale de déploiement.

a. Résultats principaux 2009-2010

Une vingtaine de mois après la mise en place des premiers pôles de vulgarisation basés sur la méthode Amorce, la progression sensible du marché de la Voûte Nubienne au Sahel se fait déjà ressentir en fin de saison 2009-2010.
Il est important de noter que les résultats présentés ici concernent l'ensemble des secteurs d'AVN, le secteur rural et la méthode Amorce qui y est liée contribuant pour plus de 80% de ces résultats, avec une douzaine d'Amorces à échelon Villageois lancées en 09-10[3].

2009-2010	Croissance	Cumul	Intitulé
2028	34%	7 328	nbre de mètres linéaires de VN (1)
25	-34%	176	nbre de maçons formés
250	44%	600	coût du programme

La croissance du nombre de mètres linéaires de VN bâtis reprend fortement cette année et atteint +34%[4], démontrant la force de persuasion engendrée par la nouvelle méthode et la capacité des maçons à y répondre. Rappelons que la croissance « construction » de la campagne précédente était nulle[5].
Ces résultats peuvent donc être considérés comme bons étant donné la phase de restructuration méthodologique dans laquelle nous nous trouvons (sectorisation, maillage, recentrage régional, etc).
Une progression à peine supérieure en saison suivante (2010/2011) suffirait à valider la nouvelle méthode et rendre ainsi l'avenir du programme très prometteur.



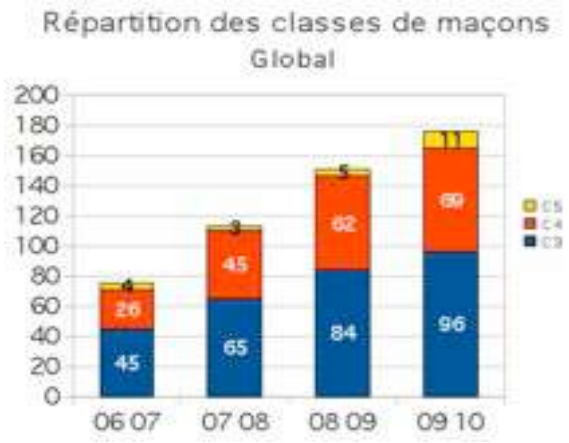
[3] 8 Amorces Villageoises complémentaires ont été lancées en début de saison suivante (10-11), portant donc à 20 le nombre d'Amorces à l'heure où ce rapport a été rédigé (fév.11)
[4] Une VN fait 3,5m de largeur, sa longueur (mètres linéaires) varie suivant la demande du client. Cet indicateur est donc plus précis qu'un nombre de Voûtes et plus facile que des mètres carrés.
[5] Cela signifie qu'il y avait eu autant de constructions en 08-09 qu'en 07-08.

Association « la Voûte Nubienne »
9 rue des Arts - 34190 – Ganges - France
www.lavoutenubienne.org / contact@lavoutenubienne.org / +33 (0)4-67-81-21-05

La formation de nouveaux maçons est un point fondamental dans la phase d'Amorce du marché. En effet, l'Amorce consiste à faire croître la demande en équilibre avec l'offre, et ceci jusqu'à un seuil à partir duquel la pérennité de la relation entre ces deux piliers du marché sera assurée (voir p8).
Or le nombre de nouveaux maçons formés cette année est en baisse par rapport à la saison précédente. Nous expliquons cette baisse par l'effet retard des saisons précédentes où AVN ne disposait pas encore de la méthode Amorce.

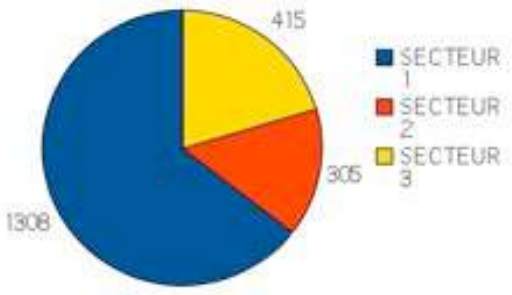
En effet, l'absence de méthode de vulgarisation adaptée à l'expansion rapide du programme depuis 2001 commençait à limiter de plus en plus les capacités de contrôle et de suivi de nos vulgarisateurs : ils étaient de plus en plus éloignés des maçons, et ne pouvaient donc bien les suivre. Ainsi, plusieurs facteurs limitant la capacité de formation des maçons, et surtout l'attribution de nouveaux grades aux apprentis, échappaient aux vulgarisateurs d'AVN.
Ces facteurs sont en particulier la peur de la concurrence que pourrait apporter un nouveau maçon, et le besoin de maçons « simples » et bon marché sur les chantiers.

La nouvelle méthode Amorce permet désormais de resserrer les mailles de la vulgarisation, grâce notamment aux personnes-clés. Ces nouveaux acteurs jouent un rôle fondamental dans la nouvelle méthode : ils sont issus des villages concernés, ils y sont présents et impliqués. Les vulgarisateurs peuvent donc s'appuyer sur eux pour échanger plus rapidement les informations liées au marché et pour aider les maçons à trouver de nouveaux clients et donc à moins craindre de faire évoluer leurs apprentis.
Les effets positifs qu'apportera la méthode Amorce à la progression de ce taux de formation des maçons ne seront lisibles et quantifiables qu'à partir de la fin de la saison 2010 - 2011.



Le recentrage vers le Secteur1 (les cibles rurales et semi rurales) est efficace : plus de 3 VN sur 4 sont bâties par des villageois.
AVN ne perd pourtant pas de vue les autres secteurs (Secteur2-Urbain; Secteur3-Recherche&Développement technique). AVN recherche des partenaires pour ces secteurs : par exemple le groupe Besix, outre son soutien à deux DPVP au Burkina, forme une femme entrepreneuse qui construit des salles de classes. Sur cet exemple, AVN cherche à se rapprocher de collaborateurs d'autres groupes de construction (Bouygues, Eiffage, etc) qui possèdent des compétences techniques pointues et pourraient être intéressés par la capacité d'AVN à l'amorçage de marchés au « bas de la pyramide » des revenus.

NOMBRE DE VN PAR SECTEUR (CUMUL)



Enfin, nous estimons que **l'efficience** (résultats/coûts) **du programme** de vulgarisation va commencer à se faire ressentir dans les années à venir, grâce à cette nouvelle méthode. En effet, une méthode comprend des outils et des procédures qui, une fois maitrisés, peuvent générer davantage de résultats pour les mêmes coûts de base, et être transmis à des structures franchisées. Ainsi, les impacts sociaux continueront d'augmenter alors que les coûts internes d'AVN diminueront et que les financements augmenteront. Même en incluant les coûts des franchises dans le calcul de l'efficience globale du programme, celle-ci sera de plus en plus positive étant donnée l'autonomisation progressive des marchés locaux de la VN.

Association « la Voûte Nubienne » 9 rue des Arts - 34190 – Ganges - France
www.lavoutenubienne.org / contact@lavoutenubienne.org / +33 (0)4-67-81-21-05

b. Conséquences sur la stratégie générale de déploiement

> passer d'une ambition Villageoise à une ambition Régionale



La méthode « Amorce » a été testée cette saison à la fois à partir de l'échelon villageois (1 village épicentre et ses villages satellites) et de l'échelon régional (Région-Boromo).

L'analyse de ces premiers déploiements fait apparaitre que l'ouverture de nouveaux pôles de vulgarisation devrait idéalement se faire dans une perspective de pilotage Régional, pour deux raisons principales :
- les rapports avec les régions administratives et les autorités locales seraient ainsi facilités, améliorant les possibilités d'engagements de leur part (voir "Bilan des activités par pays", chapitre1 "Burkina-Faso").
- il s'agit de l'échelon maximal d'influence, d'efficacité et d'efficience d'une équipe (150-180km de rayon).

Lorsque l'ouverture se fait « à un échelon régional », le déploiement passe nécessairement par l'ouverture de Villages et de Zones Pilotes qui mettront plusieurs années à mailler le territoire Régional.
La particularité de l'échelon Régional est que l'ambition de l'Amorce ne se limite pas à 1 Village Pilote isolé mais s'ouvre à un maillage de Villages et de Zones-Pilotes **intégrés** à une logique Régionale.

> Qui va mener cette Amorce ?

La duplication

Sur les territoires historiques où AVN est déjà installée ou sur de nouveaux territoires adaptés mais sans partenaires locaux identifiés, AVN doit « dupliquer » : elle va déployer elle-même ses équipes existantes ou recruter et former de nouvelles équipes locales pour vulgariser la Voûte Nubienne.

La franchise

Sur de nouveaux territoires adaptés, où AVN n'est pas encore installée, et où des partenaires locaux potentiels vont être suffisamment intéressés par la technique VN et capables de s'approprier la méthode de diffusion « Amorce » : AVN va leur proposer de devenir « franchisés ».
Une fois le partenariat conclu, un "vulgarisateur" issu de la communauté cible, et proposé par le partenaire, va être sélectionné et formé par AVN. Il va ensuite retourner dans le territoire du partenaire pour y lancer la méthode Amorce (en commençant par un ou plusieurs Villages), accompagné d'un maçon-formateur VN et d'un vulgarisateur-formateur.

Ce modèle de déploiement par « franchise » est particulièrement intéressant car il s'appuie sur l'expérience et les réseaux locaux du franchisé, qui sont très complexes et longs à acquérir.
De telles franchises seront en cours d'expérimentation en saison 2010-2011.
C'est le cas par exemple du « DPVP-F » de Tacharane avec les ONGs Terre &Humanisme et UAVES.

Association « la Voûte Nubienne » 9 rue des Arts - 34190 – Ganges - France
www.lavoutenubienne.org / contact@lavoutenubienne.org / +33 (0)4-67-81-21-05

Bilan par pays



BURKINA FASO

- **Direction locale** : Séri Youlou & Valérie Oulia
- **Salariés :** 6
- **Depuis :** 2001
- **Modes de suivi :** Secteur Rural - Méthode Amorce = 1 Région Pilote (Boromo, dont 4 Zones dont 10 Villages Pilotes) / Secteur Rural - Fin d'amorçage = suivi du marché autonome & semi Autonome
Secteur R&D + Secteur Urbain

- **Production 09-10 : 1 249 m.linéaires bâtis** (croissance annuelle moyenne depuis le début = 40%)
- **Nbre de maçons VN (cumul) :** 1**38** (croissance annuelle moyenne depuis le début = 22,5%)

Partenaires financiers (outre la Communauté des Particuliers Investisseurs Sociaux)

La saison burkinabée 09-10, en bref :
En fin de saison précédente (08-09) AVN manquait cruellement de ressources au regard de ses ambitions importantes de déploiement sur le pays. Le soutien financier de la *fondation Ensemble* à l'automne 2009 a considérablement changé la donne, permettant à AVN de se concentrer sur la région originelle de vulgarisation (Boromo) et sur la population rurale.
Le travail de nos premiers Volontaires de Solidarité Internationale - Pierre Naudet puis Valérie Oulia - a permis de renforcer les équipes de terrain d'AVN-BF, de poursuivre les premiers tests de la nouvelle méthode, d'en affiner les procédure et outils, de recruter et former de nouveaux vulgarisateurs. Le nombre de missions de terrain a augmenté et surtout la capacité de l'équipe à piloter de nouveaux Villages-Pilotes s'est considérablement accrue.
La saison suivante (10-11) sera déterminante car nous y découvrirons alors les premiers résultats lisibles des premiers tests de la nouvelle méthode.

Faits marquants :
Méthode Amorce : AVN atteint son objectif d'ouverture d'une douzaine de Villages-Pilotes, deux de ces amorces Villageoises (*Boromo et Tchériba*) étant même passées en « marché autonome & semi-autonome » :
- *Boromo* est le village de développement historique du concept VN et de son programme de vulgarisation. Le marché du concept VN y est donc présent depuis une dizaine d'années et continue à croître dans la majorité des cas sans l'intervention d'AVN. Cela est typique d'un marché autonome ou semi-autonome donc « déjà amorcé ».
- A *Tchériba,* la personne clé est déjà un maçon VN car ce village est proche de Boromo. Cette situation n'est donc pas représentative de la méthode Amorce où la personne clé du village ne peut être aussi maçon car le marché n'est pas sensé y avoir été déjà amorcé.

R&D - préparation d'un projet-test de vulgarisation axé sur et pour les femmes : Le constat de la position et du rôle de la femme dans la dynamique sociale et économique au Burkina Faso a amené AVN à ébaucher un projet nommé « 1 femme, 1 toit, des Droits ».
AVN et son partenaire technique Entrepreneurs du Monde (EdM), en collaboration avec la *fondation d'entreprise PPR pour la dignité et les droits des femmes*, et bien entendu la *fondation ENSEMBLE*, ont préparé le lancement d'un projet portant sur la vulgarisation de la Voûte Nubienne à destination spécifiquement des femmes, sur le renforcement de centres d'alphabétisation et la conception d'un produit d'épargne & crédit.

Association « la Voûte Nubienne »
9 rue des Arts - 34190 – Ganges - France
www.lavoutenubienne.org / contact@lavoutenubienne.org / +33 (0)4-67-81-21-05

Intempéries : les Voûtes Nubiennes résistent

Le Burkina a connu une saison des pluies particulièrement violente cette année : Médecins Sans Frontières annonçait fin octobre, 169 morts et 600 000 sinistrés au Burkina Faso à cause de la dégradation ou destruction de leurs maisons en tôle/terre ou parpaing de mauvaise qualité.

Face à ces intempéries, **les Voûtes Nubiennes continuent** quant à elles de résister depuis près de 10 ans, et assurent confort et sérénité aux habitants. Pour preuve, des vidéos sous la pluie de bâtiments VN construits aux débuts des années 2000 au Burkina Faso (Boromo) sont à votre disposition en ligne. Il est à noter que les seuls 2% de problèmes techniques importants survenus sur des VN depuis le début du programme n'ont concerné que des bâtiments réalisés par des non-villageois qui n'ont pas bien respecté les conseils d'AVN ou des maçons VN. Cet état de fait ne fait qu'encourager AVN à se concentrer sur les clientèles rurales et semi-rurales.

Intégration des autorités et institutions publiques aux projets AVN.

Fait nouveau cette année, nous remarquons qu'à l'échelle locale, chaque DPVP lancé contient dans son comité de lancement un membre représentant un groupe ou une autorité locale (une centaine de maires et autres délégués et représentants locaux ont été rencontrés dans le courant du second semestre). En revanche, malgré plusieurs sensibilisations, les autorités nationales sont toujours relativement peu réactives au programme.

AVN cherche également à créer plus de lien avec les coopérations décentralisées occidentales qui soutiennent les autorités locales burkinabées.

Perspectives pour 2010-2011 : poursuite du DPRP-Boromo, recherche de nouveaux partenaires techniques et financiers, lancement de nouveaux déploiements villageois en duplication et sous franchise sur d'autres territoires, formation de franchisés et appui aux programmes maliens et sénégalais.









Association « la Voûte Nubienne »
9 rue des Arts - 34190 – Ganges - France
www.lavoutenubienne.org / contact@lavoutenubienne.org / +33 (0)4-67-81-21-05

Bilan par pays



MALI

- **Direction locale** : Mathieu Hardy (VSI)
- **Salariés :** équipe en cours de constitution
- **Depuis :** 2008
- **Modes de suivi : Secteur Rural -** Méthode Amorce = 1 Région Pilote (Ségou Koutiala) + 4 Villages Pilotes dont 3 franchisés

- **Production 09-10 :** 698 m.linéaires bâtis (croissance annuelle moyenne depuis le début = 40%)
- **Nbre de maçons VN (cumul) :** 30 (croissance annuelle moyenne depuis le début = 52%)

Partenaires financiers (outre la Communauté des Particuliers Investisseurs Sociaux)

FONDATION D'ENTREPRISE HERMÈS

FONDATION CREDIT COOPERATIF
FONDATION D'ENTREPRISE

FONDATION BNP PARIBAS

La saison malienne 09-10, en Bref :

La saison 09-10 avait débuté avec une ambition réduite sur le Mali, la plupart de nos ressources devant se concentrer sur le Burkina Faso. La période s'avérait donc particulièrement charnière. Nous constatons en fin de saison que, malgré le peu de ressources et d'ambitions sur le pays, les résultats sont très positifs. Cela est dû à divers facteurs, dont notamment la qualité du travail de Mathieu Hardy (VSI), la forte mobilisation des villageois maliens et l'impressionnante autonomie des maçons VN sur place.

A noter que la part de clientèle rurale reste moins importante qu'au Burkina mais qu'un virage dans ce sens a bien été engagé.

AVN remercie vivement ses partenaires de terrain maliens, en particulier Africabougou et Arquitectos Sin Fronteras qui ont cette année encore beaucoup œuvré pour la vulgarisation de la technique VN et ses améliorations techniques au Mali.

Faits marquants :

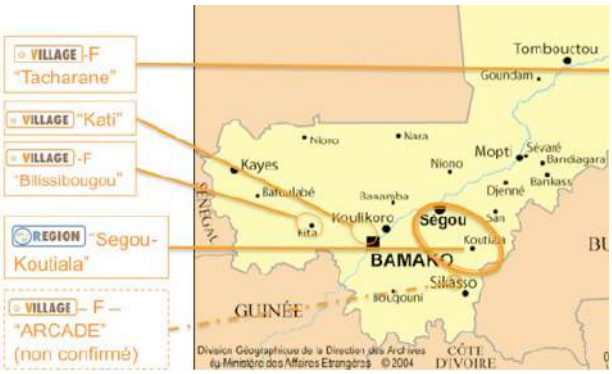
Dendjola est un village-pilote exemplaire : ce « DPVP » est composé du village épicentre de Dendjola et de petits villages satellites. Il se situe au sein de la nouvelle Région-Pilote VN de Ségou-Koutiala. Il est le tout premier exemple de mise en application de la méthode « Amorce » qui en est là-bas à sa troisième saison (sur 4 à 5 prévues). Tout à fait exemplaire par son intégration populaire, il présente des résultats très encourageants à ce stade avec une croissance de plus de 100% annuels.

Parallèlement, AVN-Mali est régulièrement sollicitée par des partenaires potentiels pour l'ouverture de nouvelles Amorces Villageoises, comme le montre la carte ci-après. Il s'agit par exemple de l'association Terre & Humanisme et son partenaire local UAVES qui interviennent sur le village de Tacharane dans la zone de Gao au nord du Mali, ou encore de l'association ENBE GNONKONDEMENT[6] qui intervient sur le village de Dilissibougou, zone de Kita au sud-ouest du Mali.

[6] Association de ressortissants maliens travaillant en France et en Espagne, rattachée à l'Union Syndicale de la Construction, elle-même dépendante de la Fédération CGT de la Construction

Ces sollicitations ont permis d'adapter la méthode « Amorce » à des contextes où AVN ne peut être directement présente sur le terrain (notamment pour des raisons d'éloignement géographique), comme dans le cas de Tacharane où le déploiement se fait sous forme de Franchise (voir « Solution »).

Perspectives 2010-2011 : reprise des ambitions maliennes ; recherche de nouveaux partenaires techniques et financiers ; lancement de la nouvelle Région-Pilote de Ségou Koutiala et des autres déploiements villageois ; officialisation de la structure malienne ; constitution, formation et équipement d'une équipe locale ; appui au programme sénégalais.













Association « la Voûte Nubienne »
9 rue des Arts - 34190 – Ganges - France
www.lavoutenubienne.org / contact@lavoutenubienne.org / +33 (0)4-67-81-21-05

Bilan par pays



Sénégal

Direction locale : inexistante – pilotage à distance par Thomas Granier et Mathieu Hardy (VSI)
Salariés : aucun
Depuis : 2007
Modes de suivi : Secteur Rural - Méthode Amorce = tests sur une zone pilote potentielle dans le Nord + vulgarisation franchisée via entrepreneur local
- Production 09-10 : 81 m.linéaires bâtis (croissance annuelle moyenne depuis le début = 40%)
- Nbre de maçons VN (cumul) : 8 (croissance annuelle moyenne depuis le début = 52%)
Partenaires financiers (outre la Communauté des Particuliers Investisseurs Sociaux)

Val de Drôme
Communauté de Communes

La saison sénégalaise 09-10, en bref :
AVN ne dispose pas d'équipe locale, elle pilote le pays à distance et avec le soutien de deux partenaires distincts : **Moussa Diouf** entrepreneur sénégalais, basé à Dakar, et avec le binôme « Communauté de Communes du Val de Drôme (**CCVD**) / Association DAO » dans la région de Matam :
- **Moussa Diouf** est un entrepreneur VN qui a développé son modèle économique en partenariat avec AVN. Il a éprouvé en 09-10 quelques difficultés de production essentiellement dues à l'éloignement de ses chantiers, nous espérons une reprise de ses activités en 10-11
- Le partenariat avec **la CCVD** a débuté en saison 2008-2009. Il comporte un volet « construction » et un volet «vulgarisation». Ce partenariat a permis aux équipes d'AVN d'avoir les moyens de mener en personne leurs premières missions de terrain au Nord du Sénégal, d'étudier les opportunités et risques du marché sur place. Il en résulte un intérêt à ouvrir un programme pilote de vulgarisation du concept VN sur cette région du Sénégal : les modes constructifs actuels sont largement inappropriés au regard de la disparition des ressources ligneuses (bois) permettant les architectures traditionnelles. De plus, comme pour le Burkina et le Mali, l'inadaptation des solutions techniques modernes (tôles et béton), tant en termes économiques que de confort, valident l'intérêt du concept VN, et donc de sa vulgarisation auprès des populations.

Perspectives 10-11 :
AVN se propose d'ouvrir une Amorce Zonale à partir du Walo et du département de Podor.



Pour finaliser cette proposition, AVN se doit impérativement de mener une phase supplémentaire de validation, notamment au regard des difficultés à trouver des pierres pour les fondations, de la présence de zones potentiellement inondables et des difficultés à trouver des apprentis à former. La recherche de partenaires techniques et financiers est indispensable pour parvenir à finaliser l'étude et lancer ce nouveau projet. Un travail a ainsi commencé avec l'Association « le Partenariat » présente dans la région de St-Louis limitrophe de la région de Matam.



Association « la Voûte Nubienne »
9 rue des Arts - 34190 – Ganges - France
www.lavoutenubienne.org / contact@lavoutenubienne.org / +33 (0)4-67-81-21-05

Bilan par pays



Direction locale : inexistante – pilotage à distance par Thomas Granier et Jean Stasse
Salariés : aucun
Depuis : 2009
Modes de suivi : Secteur Rural - Méthode Amorce = tests sur une zone pilote potentielle dans la province de Chibombo
- Production 09-10 : 24 m.linéaires bâtis
- Nbre de maçons VN : 0 (nombre d'apprentis en cours de formation = 7)

- Partenaires financiers (outre la Communauté des Particuliers Investisseurs Sociaux) **:**
Le programme zambien est pour l'instant financé par le réseau d'Investisseurs de l'antenne AVN-Belgique présidée par Jean Stasse.

La saison zambienne 09-10, en bref :
AVN n'avait aucune ambition stratégique en début de saison 09-10 en dehors du Burkina, du Mali et du Sénégal. Divers facteurs ont pourtant motivé un premier test en Zambie : la problématique et le contexte semblent favorables à un marché VN, la saison sèche est inversée par rapport au Sahel ce qui permet à des maçons sahéliens de se rendre disponibles sans menacer la production dans leur pays, et un partenaire (AVN-Belgium) est apparu comme capable de mobiliser les ressources indispensables à une telle aventure.
Ainsi, les premières sensibilisations ont été menées en Zambie par Thomas Granier et Jean Stasse dans la province de Chibombo. AVN a pu bénéficier sur place de l'aide d'une ONG belge (Abantu Zambia) pour visiter 16 villages. Les populations se sont rapidement enthousiasmées à la proposition d'amorçage du marché VN qui leur était faite. Un tel intérêt peut s'expliquer par la disparition des ressources ligneuses traditionnellement utilisées pour les toitures (perches de charpente, paille), par la présence d'une architecture traditionnelle en terre et par la forte perspicacité des villageois. La décision a donc été prise de faire un test sur le terrain dès 2010.
Cette saison de test de formation de maçons et d'intérêt de la part de la clientèle, se solde favorablement par :
- l'achèvement de 3 maisons (deux dans le village de Mutakwa, l'autre dans le village de Kalola),
- 7 apprentis en phase de formation
- plus de 20 clients potentiels pour 2011

Perspectives
Les résultats de cette année test étant convaincants, le lancement d'une Zone Pilote est d'ores et déjà validé, avec une première phase de trois ans prévue pour les saisons 10/11, 11/12 et 12/13.
Les impacts attendus sont la formation de 2 cadres locaux, qui devront piloter l'amorçage du marché sur 9 villages pilotes. Cela permettra la réalisation estimée d'ici la fin 2013 de 60 bâtiments simples, la formation de 4 artisans chefs de chantiers, et de 10 apprentis au bénéfice de plus de 5 000 bénéficiaires directs.
AVN recherche des partenaires financiers pour l'appuyer dans le lancement de ce projet.



Association « la Voûte Nubienne » 9 rue des Arts - 34190 – Ganges - France
www.lavoutenubienne.org / contact@lavoutenubienne.org / +33 (0)4-67-81-21-05

Vie associative & Autres faits marquants

A. Certains partent, d'autres arrivent…

La famille de la Voûte Nubienne :



Youlou Piawèlè, père et beau-père des fondateurs du programme a rejoint ses ancêtres le 4 mai 2010. Il a soutenu l'aventure nubienne depuis ses débuts et il est le premier, au Burkina, à avoir construit ou remplacé par des voûtes tous les bâtiments de sa cour. Ses très nombreux parents et amis honorent son nom "Piawélé" qui en nuni (langue des Nunumas son ethnie) signifie "Il y a des rois" et qu'il a longtemps si bien porté.
Ses bénédictions, comme toujours, accompagnent le programme et ceux qui le portent.
"Que la terre lui soit légère"



Seri, Francis et Oumar (collaborateurs AVN-Burkina) et leurs épouses sont heureux de vous faire part des naissances de **Korotimi, Thérèse et Mounira**.
Bienvenue et longue vie à ces petites nubiennes !

Le Team AVN :
Le team AVN-BF, autour de Séri Youlou, Francis Tienné, Zalissa Koula et Adjara Yoin, s'est enrichi de nouvelles recrues en 2009-2010 : **Irène Kaboré** a intégré l'équipe locale en tant qu'assistante de direction, **Alain Ouedraogo et Adama Guira** en tant que vulgarisateurs.
A noter également le rapprochement important avec de nombreuses personnes-clé, issues des villages burkinabés et maliens, qui sont fortement liées au succès de la nouvelle méthode.
Valérie Oulia a confirmé son départ fin janvier 2011. Valérie remplaçait Pierre Naudet et, par sa compétence et son énergie, a fortement contribué au développement des missions d'AVN. AVN la remercie sincèrement et lui souhaite les meilleures perspectives professionnelles et personnelles, sachant que les portes de la Voûte Nubienne lui seront toujours ouvertes.
Léonard Durka va remplacer Valérie pour la saison prochaine**.** Recruté pendant la semaine d'assemblée générale en septembre 2010, Léonard est arrivé au Burkina 2 mois plus tard après un séjour de préparation/formation de deux semaines à Ganges.
Bruno Jarno, ingénieur volontaire**,** a effectué une mission d'étude d'impacts de 3 mois entre le Sénégal, le Mali et le Burkina Faso. Il continue à appuyer AVN en tant que responsable du volet « Evaluations ».
Antoine Meffre a effectué un stage de 3 mois en soutien à l'équipe de terrain au Burkina Faso.

Mathieu Hardy, architecte collaborateur d'AVN depuis 2009, a confirmé la poursuite de son engagement pour le lancement **d'AVN-Mali** et la formalisation des outils et procédures de la nouvelle méthode.

Le **Conseil d'Administration d'AVN-France** est désormais constitué des huit personnes suivantes : Régis Poudevigne (également pdt du bureau), Jean-Marie Crombez (également trésorier du bureau), Jean-François Naud (également secrétaire du bureau), Thomas Granier, Tony Kaye, Gérard Herrero (nouvel arrivant), David Sillou, Thierry Campagna (également secrétaire adjoint du bureau et nouvel arrivant).

Nous rejoignent également en tant que prestataires : **Ludovic Donnadieu** (expert-comptable, pour la réforme comptable et financière), **Julien-Pierre Buse** et **Line Godefroid** (graphistes, pour la réforme de la charte graphique - le nouveau logo, c'est eux !).
Ces deux réformes sont fondamentales pour préparer le changement d'échelle de notre aventure, et soulager ainsi **Annelies Hollewand** et **Antoine Horellou** qui restent quant à eux toujours fidèles à leurs postes respectifs (assistante de direction et directeur du développement).

Jean Stasse, Philippe Rolin et Paul Stasse ont rejoint officiellement l'aventure nubienne en créant, avec Tony Kaye et Thomas Granier l'antenne AVN-Belgium (Belgique). Leur objectif est de soutenir la vulgarisation de la Voûte nubienne en Afrique Australe.

AVN tient également à remercier l'ensemble des anciens et nouveaux bénévoles, des investisseurs sociaux et des partenaires qui, tout au long de l'année, appuient AVN dans la production, la communication ou l'administration.

Association « la Voûte Nubienne » 9 rue des Arts - 34190 – Ganges - France
www.lavoutenubienne.org / contact@lavoutenubienne.org / +33 (0)4-67-81-21-05

B. Evénements

Congrès des maçons et personnes-clés
Comme chaque année, AVN a réuni en ouverture et fermeture de saison ses maçons (une centaine) et, nouveauté cette année, ses personnes-clés actives et potentielles (une vingtaine).
Ces congrès permettent, sur quelques jours, la réalisation d'ateliers et la récolte globale des résultats, le partage des problématiques et des expériences de la vulgarisation.

Assemblée Générale de AVN
C'est en France que s'est déroulée en septembre 2010 l'assemblée générale de l'Association « la Voûte Nubienne ». Cette réunion a permis à une grande partie des adhérents, bénévoles et salariés, répartis sur 7 pays et 2 continents, de se retrouver, échanger, débattre et prendre ou valider des décisions collégiales importantes qui ont été actées dans ce rapport.
Valérie Oulia (VSI responsable Burkina Faso) et Mathieu Hardy (VSI responsable Mali) ont relayé le témoignage des équipes locales : ils ont fait part autant des difficultés rencontrées que des succès de cette première année d'expérimentation de la nouvelle méthode dans leurs territoires respectifs. Thomas Granier a fait part des résultats du programme sénégalais et Jean Stasse des premiers résultats sur la Zambie. Ces exposés ont permis aux membres occidentaux de l'association d'avoir plus de visibilité sur le travail des équipes de terrain, notamment celui effectué par les VSI et les salariés africains.

Autres événements
Outre ces évènements internes, AVN a participé à de nombreux événements externes qu'il est difficile de citer en totalité ici. Quelques exemples : un film de 5 minutes sur la Voûte Nubienne a été diffusé sur le stand de l'UNESCO à **l'exposition Universelle de Shangai sur la thématique « Better City, Better Life ».**
Thomas Granier et Valérie Oulia ont participé et animé le Colloque Architecture Climatique à Ouagadougou ; Antoine Horellou a participé aux *Rencontres de la coopération décentralisée* de l'ambassade du Burkina Faso en France. AVN était présente au *Forum de Washington sur « Habitat et pays en développement »* via Dominique Fisher, ami de la Voûte Nubienne qui travaille pour la Banque Mondiale.







Association « la Voûte Nubienne »
9 rue des Arts - 34190 – Ganges - France
www.lavoutenubienne.org / contact@lavoutenubienne.org / +33 (0)4-67-81-21-05

C. Distinctions

AVN a remporté en novembre 2009 la compétition internationale **World Bank Development Marketplace** récompensant les meilleures adaptations mondiales au changement climatique.

AVN a été finaliste des **World Habitat Awards** fin 2009

AVN a reçu le 1er prix du trophée National de la **meilleure initiative 2010 en économie sociale** remis par la fondation Crédit Coopératif

Emilio Caravatti, partenaire d'AVN au Mali a reçu le **Brick Award 2010.**

Moussa Diouf, entrepreneur VN au Sénégal, est parvenu en finale de **la Global Social Venture Competition**, concours de Business Plans Sociaux organisés par l'université de Berkeley

AVN a bénéficié du soutien de la fondation ERM qui lui a permis de publier fin 2009 une étude Carbon Footprint attestant de **l'économie de 2 tonnes de CO2/Voûte Nubienne bâtie**

D. Parrainages

L'implication de parrains connus et engagés est fondamentale pour sensibiliser à la fois en Afrique, mais aussi dans le monde entier, et mobiliser ainsi le maximum d'énergies autour de l'aventure « nubienne ».

Alpha Blondy connu comme étant le « roi du reggae africain » et aussi ambassadeur de l'ONU pour la paix en Côte d'Ivoire, propose de faire la promotion d'AVN à travers ses contacts et son site web.

Baaba Maal, un des plus grands chanteurs sénégalais actuels, voudrait faire construire un Centre Culturel en VN dans sa ville natale de Podor. Il a également proposé de produire une chanson / clip vidéo pour AVN, et de présenter le programme AVN a son compatriote Youssou N'Dour, ainsi qu'aux stars de la musique malienne Salif Keita et Rokia Traoré.









Association « la Voûte Nubienne »
9 rue des Arts - 34190 – Ganges - France
www.lavoutenubienne.org / contact@lavoutenubienne.org / +33 (0)4-67-81-21-05

E - Témoignages de bénéficiaires

Client

Village de Lia – Mme Ekobié – cheffe d'un groupement de groupements de femmes, elle est cliente et aussi personne clé du DPVP de Lia.

« La Voûte Nubienne, c'est devenu comme notre nom de famille. Ça reste dans la famille, c'est attaché à elle. La Voûte Nubienne c'est la sécurité et l'emploi pour nos enfants. On va tout faire pour que les autres villageois construisent en Voûte Nubienne et poussent leurs enfants à se former. C'est vraiment plus confortable aussi, et le bois c'est loin et difficile pour aller le chercher »



Personne Clé

Village de Dano – Mme Dabiré – adjointe au maire et personne clé du village de Dano

« La Voûte Nubienne c'est la maison adaptée. Il n'y a plus de bois ici, il n'y a rien, la Voûte là c'est juste de la terre, et en plus les briques sont bien positionnées comme on faisait dans l'ancien temps. Moi je suis une femme, mon rôle c'est d'assurer l'avenir de mes enfants. Alors la Voûte Nubienne je veux que ce soit la technique que les gens utilisent car c'est du travail pour mes enfants, et de l'argent économisé. En plus, les enfants peuvent mieux apprendre car il fait moins chaud en temps de chaleur. Je suis une personne-clé, ça veut dire que je vais trouver des clients et des apprentis. Comme je suis responsable d'un groupement MUSO (Mutuelle de Solidarité) les autres femmes m'écoutent. Bientôt on va même tester le microcrédit, je suis sûr que tout ça c'est bon pour Dano, c'est bon pour nous vraiment. »



Maçon

Boromo - Karim Ouedraogo – entrepreneur VN « DPVP »

« La nouvelle méthode d'AVN a vraiment simplifié les choses, nous savons maintenant mieux qui fait quoi, et surtout l'idée de personne-clé est vraiment venue débloquer les choses, c'est beaucoup plus simple qu'avant car on a une personne de confiance sur qui nous appuyer pendant les chantiers. Les équipes de l'association la Voûte Nubienne doivent ici être vivement remerciées pour leur travail. Il y a encore quelques années je n'avais pas de travail, et me voilà chef, j'ai pu former mon petit frère et d'autres apprentis, et me marier cette année ! »



Rapport financier

Une croissance des emplois plus forte que la croissance des ressources.[7]

L'exercice 2009-2010 (considéré « 2010 » ci-contre) a connu une augmentation des ressources de près de 28% tandis que les emplois augmentaient toujours plus rapidement, de l'ordre de 44%.

Comme le traduit le graphique, cette tendance paraît dangereuse, l'exercice 2010 se terminant déjà avec un solde négatif. Notons que pour cet exercice, AVN est passé d'une comptabilité de trésorerie à une comptabilité d'engagements, bien plus réaliste, et qu'un certain nombre de réformes a eu lieu (voir encadré).

Les emplois 2010

L'année 2010 est caractérisée par les premières dotations aux amortissements, des recrutements importants et une augmentation des missions de terrain avec en particulier la relance du Mali.

Les ressources 2010

On note une forte diversification des ressources, comme le recommandait le rapport de l'an passé. On remarque en particulier l'augmentation des « IS dédiés »,[8] qui sont une catégorie privilégiée dans la stratégie d'AVN car très avantageuse : il s'agit principalement d'ONG finançant le déploiement du programme d'AVN sur leurs zones-cibles.

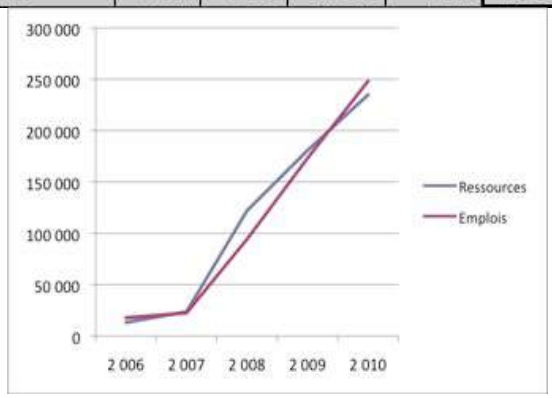
Réforme comptable & gestion : le Cabinet "Donnadieu & Associés" appuie la Voûte Nubienne

donnadieu & associés
AUDIT & CONSEIL

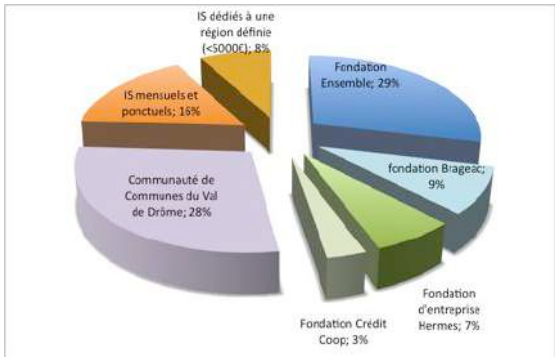
Nous tenons également à remercier Gérard Caselli et Véronique Jaminion, ainsi que Entrepreneurs du Monde pour leurs précieux conseils.

Les chiffres 2009-2010 & évolution

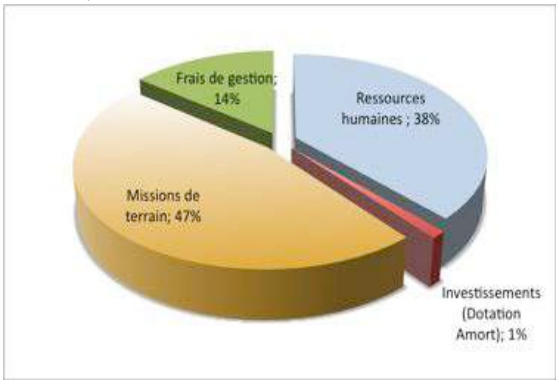
	2 006	2 007	2 008	2 009	2 010
Ressources	13 096	23 618	122 059	180 733	**234 880**
Croissance	*nc*	*80%*	*417%*	*48%*	*30%*
Emplois	17 730	22 358	94 219	173 133	**248 230**
Croissance	*nc*	*26%*	*321%*	*84%*	*43%*
Solde	-4 634	1 260	27 840	7 600	**-13 350**



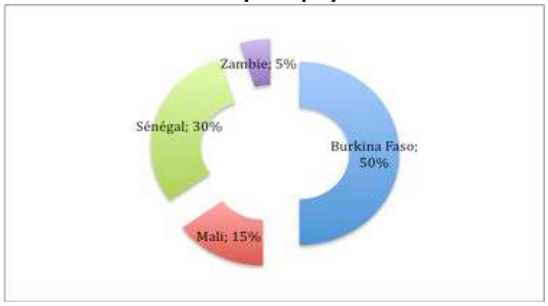
D'où viennent les fonds d'AVN ?



Quelle utilisation est faite des fonds ?



Pour quels pays ?



[7] le bilan et compte de résultats détaillés sont disponibles en ligne. Pour toute question financière spécifique, s'adresser à Antoine Horellou : antoine.horellou@lavoutenubienne.org - 06 98 21 7000

[8] IS = Investisseurs Sociaux = AVN considère tous ses bailleurs et donateurs comme de véritables investisseurs sociaux.

Conclusion

La saison 2009-2010 a été celle du lancement du test de la nouvelle méthode de vulgarisation d'AVN baptisée « Amorce ».
Cette méthode va permettre d'attaquer un changement d'échelle du programme pour répandre, le plus vite possible la technique VN pour le plus grand nombre de bénéficiaires.

AVN a su trouver jusqu'à présent les premiers moyens humains et financiers pour construire cette méthode. Il faut maintenant poursuivre le test sur le terrain et mettre en place les fonctions de support (modèle économique et procédures de gestion) qui permettront aux équipes de terrain d'être les plus efficaces et efficientes possibles.

Tester, affiner et déployer de nouvelles méthodes est un mouvement permanent d'innovation et d'amélioration qui doit permettre à AVN d'avoir amorcé le marché de la VN sur l'ensemble du territoire sahélien d'ici 2020.

L'ensemble des équipes d'AVN et leurs partenaires techniques et financiers sont mobilisés dans ce sens, solidaires dans l'aventure nubienne.

Merci de votre soutien fidèle dans le mouvement « nubien ».
Faites-le connaître autour de vous car il a besoin de l'implication de tous pour renverser au plus vite la problématique de l'habitat sahélien, voire au delà…

Nous comptons sur vous.

