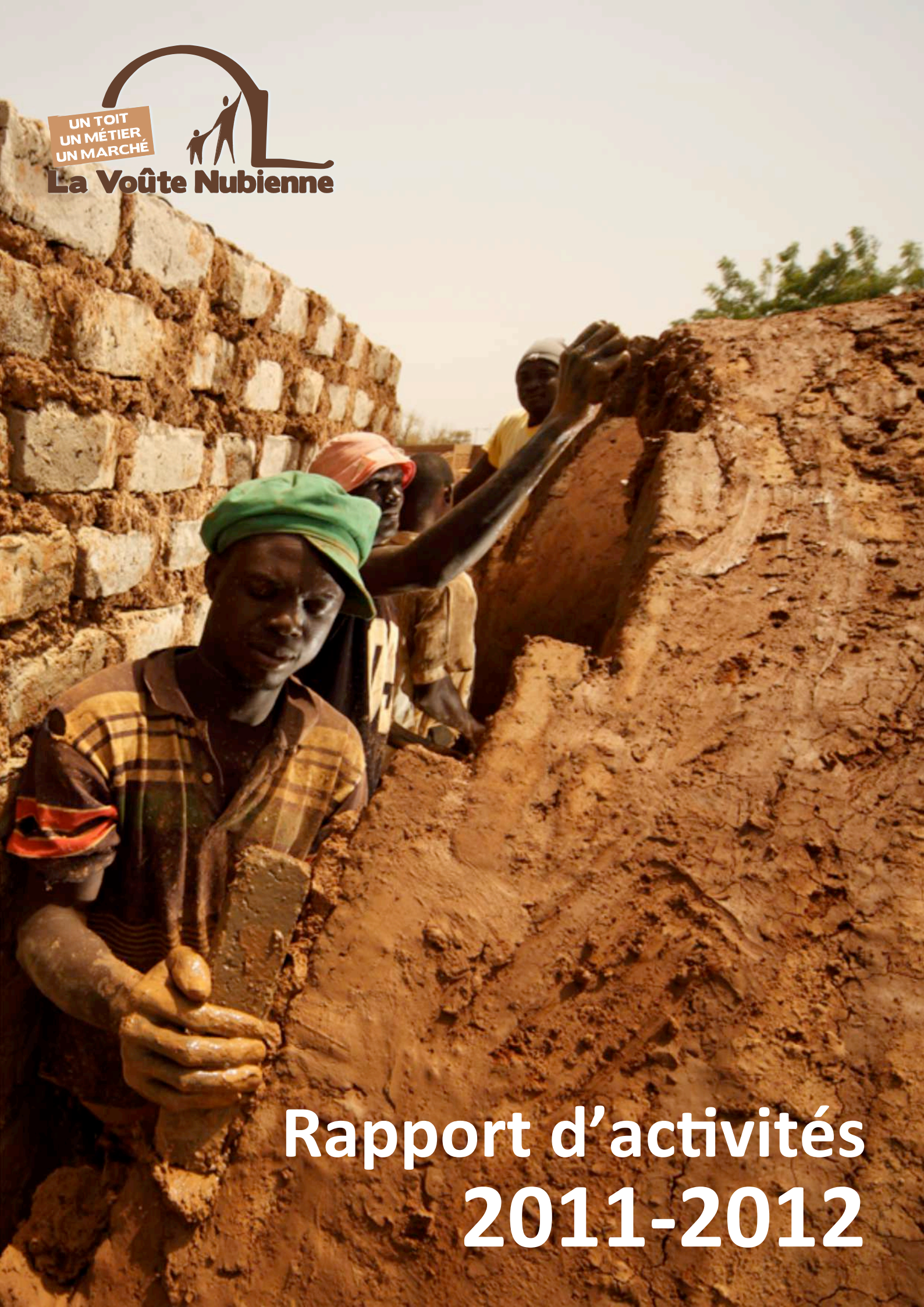
UN TOIT
UN MÉTIER
UN MARCHÉ

La Voûte Nubienne



Rapport d'activités 2011-2012



Association « la Voûte Nubienne » - AVN

La problématique ciblée : d'après l'ONU, en Afrique sahélienne, plus de 50% des habitants n'ont pas accès à un habitat décent : le bois de charpente a disparu et la population n'a ainsi d'autre choix que de puiser dans ses faibles budgets d'alimentation, de santé, d'éducation pour couvrir leurs habitations de tôles inadaptées, chaudes, chères et fragiles qui les enferment dans un cercle vicieux de pauvreté.

La mission d'AVN : permettre un accès durable à une architecture adaptée, le plus vite possible, pour le plus grand nombre de bénéficiaires.

La technique VN : technique ancestrale africaine qui permet la réalisation de toitures solides, confortables et durables à partir de matériaux locaux.

La stratégie : vulgariser à grande échelle la technique de la Voûte Nubienne. AVN forme et pilote des équipes de vulgarisateurs du marché de la VN. Ceux-ci génèrent suffisamment d'offre et de demande de VN sur un territoire donné pour assurer rapidement et à grande échelle un accès durable et autonome à une architecture adaptée. Ainsi, ils peuvent se déployer sur de nouveaux territoires et répandre la technique à grande échelle.

Résultats 2012 : 1 630 VN bâties (~ 12km linéaires), 34% de croissance annuelle moyenne du marché, 12 000 bénéficiaires, 261 maçons formés dans 3 pays (Burkina, Mali, Sénégal) et 300 apprentis-maçons en formation.

Ambitions : finaliser l'amorce des marchés VN sur l'ensemble du territoire sahélien d'ici 2025.

Ressources nécessaires d'ici à 2025 : partenaires locaux, partenaires techniques, ressources humaines compétentes, 8 millions d'euros.

RAPPORT D'ACTIVITÉS 2011 - 2012

SOMMAIRE

PREAMBULE **p4**

La solution de la Voûte Nubienne **p5**

LE BILAN DE LA SAISON 2011-2012 ..... **p13**

1. Résultats globaux et stratégie **p14**

2. Bilan des activités par pays

- **a.Burkina Faso** **p16**
- **b.Mali** **p19**
- **c.Sénégal** **p21**
- **d.Autres pays** **p22**

3. Perspectives **p23**

4. Vie associative et autres faits marquants de la saison **p25**

5. Rapport financier **p28**

CONCLUSION **p30**

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
MSA/MA = Marché Semi-Autonome/Marché Autonome
VN = Voûte Nubienne
VSI = Volontaire de Solidarité Internationale

Crédits photographiques :
C. Lamontagne, J. Souvant, A. Horellou, L. Cornet, M. Caravatti, M. Hardy, N. Dupuy, B. Jarno, E. Schatz
divers droits de reproduction

PREAMBULE

par Thomas Granier et Séri Youlou (co-fondateurs et dirigeants),
Antony Kaye (Président du Conseil d'Administration),
David Sillou (Vice-Président du Conseil d'Administration)
et Antoine Horellou, (Directeur Général Adjoint).

« Alors que notre 12ème 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, la saison 2012-2013 qui est en cours constitue un tournant historique pour le programme d'AVN.

Après 14 ans de recherche technique mais surtout socio-économique, nous avons prouvé la force de notre innovation : une architecture adaptée pour le plus grand nombre en Afrique est possible et nous sommes prêts à relever le défi de sa diffusion, de sa ***vulgarisation****, à une échelle continentale.*

En effet : avec bientôt ***2 000 Voûtes Nubiennes bâties*** *et surtout* ***30 % de croissance annuelle*** *du nombre de chantiers, nous proposons un* ***concept technique aujourd'hui largement validé, et validé par les Africains eux-mêmes****.*



Les premières générations de maçons, d'entrepreneurs et d'apprentis (550 personnes à ce jour) sont opérationnelles, et ont déjà une large capacité de production.

Pour appuyer ces artisans et leurs clients, nos premières équipes ont conçu et validé une méthodologie globale qui leur permet :

- *d'****amorcer*** *le marché de la Voûte Nubienne,*
- *de le faire* ***croître***
- *et de se* ***retirer*** *une fois l'autonomie du marché constatée*

Et les résultats sont là :

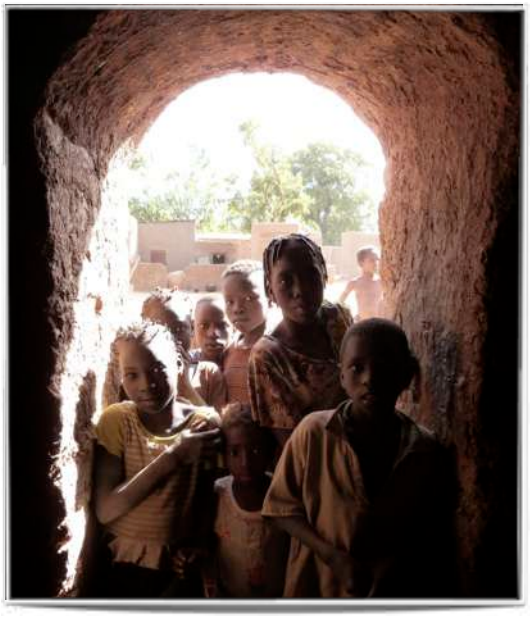
- ***8 équipes régionales*** *sont aujourd'hui formées à cette méthodologie, et actives dans 3 pays (le Burkina, le Mali et le Sénégal).*
- *les demandes de construction et de formation sont de plus en plus nombreuses, la croissance est forte, démontrant l'intérêt des populations locales pour la technique, et donc la légitimité de notre action.*
- *de plus, nous bénéficions d'une reconnaissance internationale importante, et de l'appui de premiers* ***partenaires et investisseurs sociaux*** *publics, privés et citoyens.*

On le voit, nous sommes aujourd'hui à un tournant de notre programme car, avec ce concept technique, ces méthodes, ces équipes, cette expérience, nous sommes maintenant ***pleinement OPERATIONNELS.***
Pour autant, le défi est considérable : des millions de familles africaines attendent cette ***évolution socio-économique et ARCHICULTURELLE historique****.*

Bien sûr, ce défi nous concerne tous : il est évident, aujourd'hui comme demain, que ses impacts économiques, sociétaux et écologiques sont ***globaux : ils s'inscrivent dans une vision pour un monde plus équilibré.***

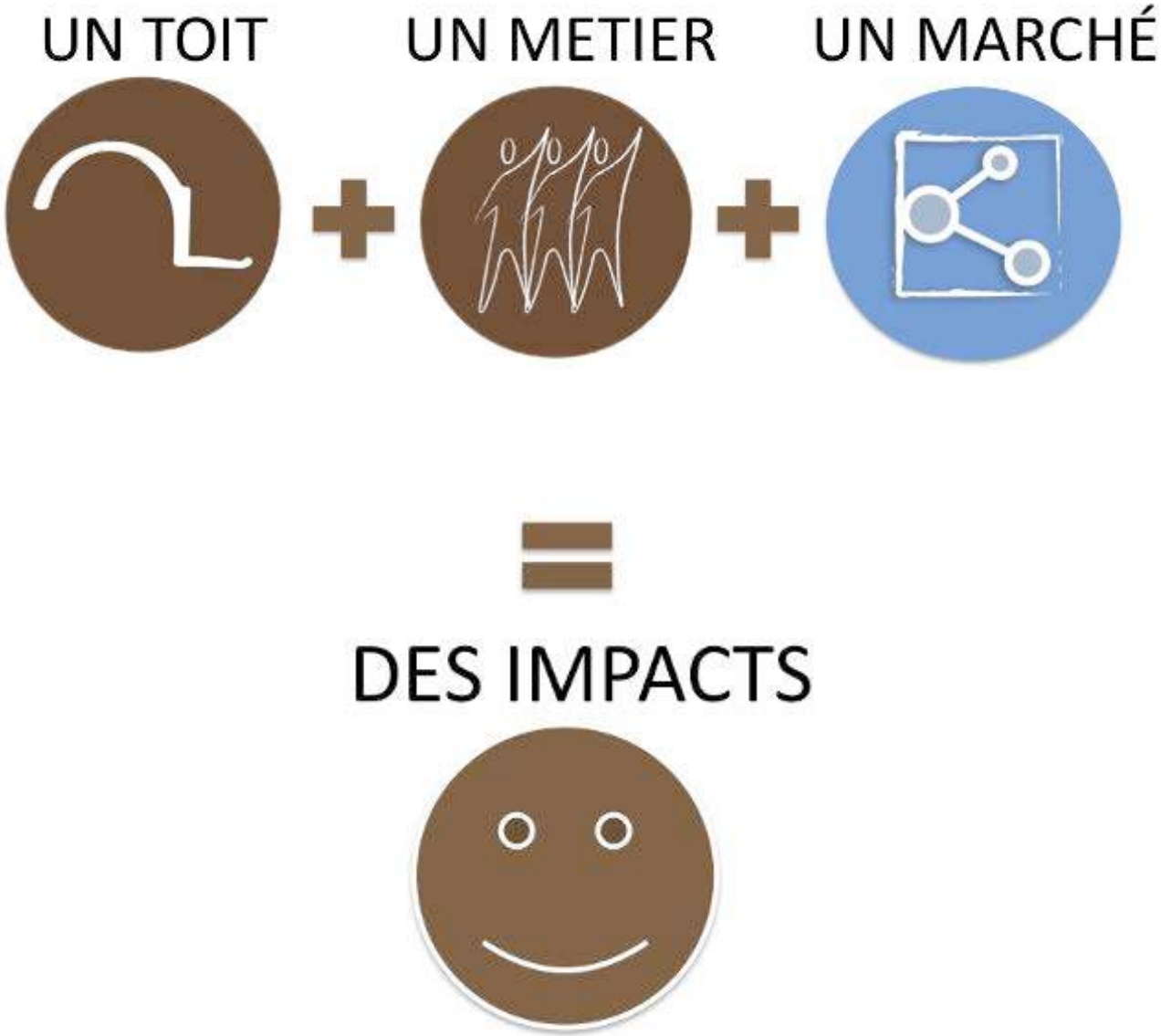
Tous concernés, maçons, clients, investisseurs, élus, entrepreneurs et bénévoles, citoyens du monde, ***nous devons maintenant et ensemble nous mobiliser****, chacun à notre niveau, pour développer plus largement encore, et au plus vite, cette aventure passionnante.*
Nous avons le plaisir de vous laisser découvrir maintenant le descriptif de notre solution, le bilan de la saison 2011-2012 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.»



Depuis plus de 12 ans, l'Association « La Voûte Nubienne » (AVN), a pour mission de renverser la problématique de l'habitat sahélien[1] 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, maîtrisée par des artisans de **métier**, dans une réalité de **marché,** peut renverser la problématique de l'habitat sahélien.

1. *voir détails sur notre site web www.lavoutenubienne.org*

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), c'est une vieille technique qui vient d'Egypte. Elle permet de construire des toits voûtés entièrement en terre : pas besoin de bois, de tôle ou de ciment.

Nous les Burkinabés, comme les autres populations africaines, on ne connait pas cette technique. Pourtant on est des millions à ne pas avoir de solution pour se loger à cause de la disparition du bois.

La VN, c'est donc une solution idéale car elle est solide, confortable et durable. On récupère le toit-terrasse et tu peux construire au fur et à mesure de tes moyens. Ici, on n'a pas beaucoup d'argent, mais beaucoup de gens veulent travailler. La terre c'est gratuit et les gens peuvent participer à la construction. Donc c'est une maison très confortable, solide et abordable.»

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 CO_2

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

UN METIER

Maçon VN











Richard, « artisan maçon VN » burkinabé, est parti jusqu'au Sénégal avec son équipe pour diffuser la technique VN.
Il nous explique son métier :
«Il existe cinq niveaux de formation à la VN : l'apprenti débutant (C1), l'apprenti confirmé (C2), le maçon (C3, capable de construire une VN), l'artisan (C4, capable de gérer un chantier), l'entrepreneur (C5, capable de gérer plusieurs chantiers).

Avec mes collègues artisans, environ 120 à ce jour, nous avons déjà vendu et bâti plus de 1600 Voûtes Nubiennes en 12 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 lui 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 AVN les indemnise ponctuellement pour cela.»

UN MARCHÉ

AMORCE

La méthode d'AVN







Korotimi est une animatrice de vulgarisation burkinabée formée par AVN et basée sur la Région VN de Boromo. Elle vulgarise la technique VN ***en amorçant des marchés à partir de multiples Villages-Pilotes****. Korotimi 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.»

Comment déployer la méthode *Amorce* ?

L' Amorce territoriale

Les animateurs de vulgarisation déploient la méthode « *Amorce territoriale* » à partir de plusieurs niveaux complémentaires :

- l'amorce villageoise, qui est un Déploiement du Programme à partir d'un **Village-Pilote** (ou *DPVP*),

- l'amorce zonale, qui est un Déploiement du Programme à partir d'une **Zone-Pilote (plusieurs Villages-Pilotes)** (ou *DPZP*),

- l'amorce régionale, qui est un Déploiement du Programme 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 ».

... par duplication des équipes

Lorsque sur une région où AVN n'est pas encore installée, de fortes opportunités de marché sont identifiées sans qu'aucun partenaire local n'émerge, AVN doit **déployer ses propres équipes pour y vulgariser la Voûte Nubienne**, dupliquer le modèle de déploiement par Village-Pilotes et créer ainsi un nouveau foyer de vulgarisation.



C'est le cas de la région Centre-Sud au Burkina-Faso où Joël Amado Ouedraogo, **responsable régional**, nous explique comment il déploie la méthode Amorce à partir de son village natal, Koubri (DPRP de Koubri) :

« J'ai pour rôle principal d'assurer la vulgarisation du programme dans cette région pilote. Avec la direction nationale AVN-BF, nous avons élaboré une stratégie régionale qui consiste en une recherche puis un accompagnement des acteurs de production : maçons, clés, clients ; ainsi que des partenariats dans la région. J'ai d'abord commencé par m'appuyer sur mes réseaux. Aujourd'hui, je gère une équipe régionale. »

... par franchise

Sur de nouveaux territoires adaptés où AVN n'est pas encore installée, et où des partenaires locaux potentiels sont 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*, accompagné d'un maçon-référent 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.

C'est le cas, par exemple, du *DPZP-F* de la zone de Podor - région de St Louis, au Sénégal - ouvert en octobre 2010 grâce à l'engagement du partenaire «Le Partenariat», association active sur les régions de Saint-Louis et de Matam depuis 30 ans. L'association bénéficie d'une importante expertise de ces zones, d'une très bonne implantation institutionnelle et technique et intervient comme opérateur de coopération décentralisée.

L' Amorce globale

AVN complète cette méthode d'« *Amorce territoriale* » par une autre méthode dite d'« *Amorce globale* » adaptée au stade de semi-autonomie du marché. Cette dernière s'adresse à des maçons et clients n'ayant plus besoin d'une sensibilisation ciblée très forte et/ou d'un suivi rapproché. AVN joue alors un simple rôle de mise en relation, de facilitateur et de suivi.
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.



Idrissa Sawadogo, cultivateur formé à la technique VN par AVN dès ses débuts. Originaire de Boromo, il est parti travailler à Ouagadougou, capitale du Burkina Faso, où il a créé son entreprise. Il nous explique son métier, maçon entrepreneur VN en milieu urbain :

« *Soit je trouve des clients moi-même, soit c'est AVN qui m'en envoie. Après, je fais le travail pour eux directement. L'argent c'est moi qui le récupère et le mets sur le compte de l'entreprise. Mais il m'arrive encore de perdre de l'argent à cause des déplacements ou du transport de la terre sur le chantier. J'aurais besoin de plus de matériel et d'un peu de formation encore pour pouvoir gérer l'entreprise.*»

Les secteurs du programme

AVN déploie son programme de vulgarisation dans 5 grands secteurs d'activités : Rural, Urbain, Bâtiments complexes, Ouverture du programme dans de nouveaux Pays, Recherche Technique.

Secteur 1 : Habitat rural et semi-rural

Il concerne les populations des zones rurales et semi-rurales considérées par AVN comme « le cœur de cible » du programme, car les plus directement touchées par les problématiques de l'habitat. Secteur fondamental et d'implication prioritaire pour AVN, il représente aujourd'hui plus de 80% de l'activité et des résultats et impacts d'AVN.
La méthode d'Amorce territoriale en est le principal outil et est complétée par le suivi des marchés semi-autonomes et des actions des partenaires franchisés.

Secteur 2 : Habitat urbain et péri-urbain

Du fait des spécificités techniques et administratives inhérentes à ces zones et aux typologies de leurs clientèles, AVN n'a pas eu d'ambition directe sur ce secteur jusqu'alors. Cependant, il est notable que ce secteur d'activité interroge et intéresse de plus en plus de partenaires potentiels et d'acteurs institutionnels. Un projet de lotissement VN est à l'étude et des relations avec des acteurs institutionnels liés à ces milieux spécifiques se construisent.



Secteur 2 : Chantier VN en secteur urbain (Bobo-dioulasso, Burkina-Faso)

Secteur 3 : Bâtiments complexes

Le concept VN peut être utilisé dans la réalisation de bâtiments complexes et/ou de taille importante. Seules des entreprises formées à la technique VN pourraient proposer leurs compétences sur ce segment du marché. Nous invitons des partenaires de terrain à proposer et à accompagner des entreprises locales dans cette démarche de formation, AVN n'assurant là qu'un rôle de mise en réseau et d'éventuel suivi.



Secteur 3 : Bâtiments complexes
(ex : VN + système poteau-poutre en béton armé)

Secteur 4 : Ouverture du programme dans de nouveaux pays

L'ouverture du programme dans de nouveaux pays appelle nécessairement la formation de cadres exogènes et/ou internes capables de mener une phase pilote et d'appliquer la méthodologie de vulgarisation d'AVN avec un objectif de pérennisation des actions dans le temps. Le partenariat avec des acteurs locaux est primordial pour atteindre cet objectif.

Secteur 5 : Recherche technique

La technique est validée et AVN mène, avec des partenaires, des recherches sur des enduits extérieurs, sur l'amélioration des fondations (notamment en pisé), sur des plans pour la réalisation de bâtiments plus vastes, sur l'étude des capacités thermiques des bâtiments et les éventuelles possibilités d'amélioration (pour des bâtiments de stockage, par exemple).

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.

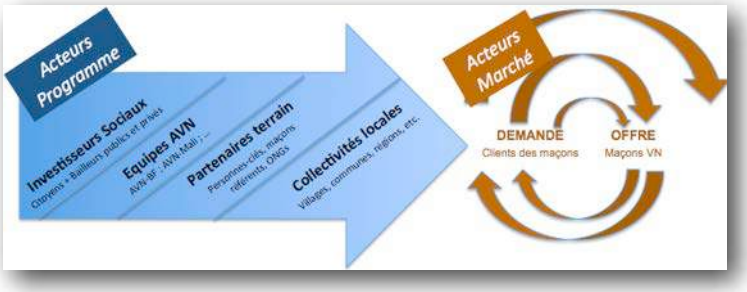
« non, la terre, ce n'est pas dangereux ! » : chaque année des milliers de Burkinabés sont sinistrés à cause des tôles qui s'envolent, des murs qui s'effondrent alors que sur plus de 1600 voûtes réalisées par des maçons VN depuis 12 ans, seul 1,8% ont subi des dégâts et une très faible proportion de ce nombre (0,2%) ont été totalement détruites.

Trois raisons principales expliquent la quasi-totalité de ces sinistres : un défaut d'entretien par les clients, un mauvais traitement des eaux de ruissellement pendant la saison des pluies ou une malfaçon due à une négligence du maçon pendant la construction.

Pour pallier ce dernier constat, AVN renforce ses capacités de formation et de suivi des maçons et mettra en place, pendant la saison 12-13, l'Académie Nubienne (cf. p23)

Les acteurs

4 groupes d'"**Acteurs programme**" (Investisseurs Sociaux, Equipes AVN, partenaires techniques, collectivités locales) interviennent dans le soutien aux 2 principaux groupes d'"**Acteurs marché**" (les artisans VN et leurs clients)



Les acteurs du programme d'AVN

Des ***Investisseurs Sociaux*** (particuliers et professionnels, dits «IS»), apportent des fonds, sans en attendre de retour financier, à *des* ***équipes d'AVN*** qui vont ainsi pouvoir mener, avec l'aide des ***partenaires de terrain*** (ONGs, leaders d'opinion locaux, maçons-référents), des projets-pilotes d'amorce du marché de la VN au profit des ***collectivités locales*** (clients du programme d'AVN).

Ce modèle économique d'entrepreneuriat social, est exemplaire : des "actionnaires sociaux" (les IS), permettent à une structure agissante, AVN, de mobiliser et dynamiser des acteurs de terrain, afin de déployer une technique adaptée, sur des territoires ciblés, en s'appuyant sur l'émergence de marchés.

L'idée est que les clients du programme - c'est à dire les collectivités locales africaines chargées démocratiquement par leur population de mener une politique d'amélioration de leur habitat, de protection de l'environnement et de soutien à l'économie locale - puissent acheter à terme la prestation d'amorçage du marché VN à AVN (ou à des acteurs locaux formés par AVN à cette fin).



Quelques acteurs du programme d'AVN et du marché réunis à Boromo, pour le congrès de clôture de saison, juin 2012

Les acteurs du marché AVN

On distingue 2 grands groupes d'acteurs de marché :

Les Maçons, artisans et entrepreneurs VN et leurs apprentis majoritairement issus des populations bénéficiaires, sont formés sur le terrain par d'autres maçons dans une logique de compagnonnage et dans une réalité de marché. Ils font la promotion de la technique VN pour vendre leur savoir-faire. Capables de bâtir des maisons simples mais aussi, pour certains, des bâtiments plus complexes, ils sont payés intégralement par leurs clients, en monnaie ou échanges.
Au cœur du marché VN dont ils sont l'offre, par leur courage, leur implication et leur ambition professionnelle et par leur capacité à transmettre leur "métier", ils sont des acteurs du marché ayant un impact déterminant sur la croissance du programme. Certains d'entre eux, par leurs capacités de management et de didactique, sont même appelés à jouer un rôle de soutien au marché en tant qu'acteur-relais du programme d'AVN, ils sont des « maçons-référents » ou « maîtres-maçons » (cf. p23)



Les clients du concept VN sont des personnalités courageuses et inspirées. En effet, évoluant dans des économies très fragiles, ils vont pourtant prendre le risque d'une architecture novatrice et en accepter l'éventuel surcoût de travail au regard de ses qualités de confort, d'intelligence économique et surtout de durabilité.
Par leur implication, ils vont permettre la formation de nouveaux maçons et l'exemplarité de leurs bâtiments VN.
Ces clients sont la demande du marché VN dans le cœur duquel leurs implications visionnaires et engagées s'inscrivent dynamiquement.
AVN distingue 4 catégories de clients : T1, paysans aux économies modestes et informelles, ils sont le coeur de cible et les premiers bénéficiaires du programme ; T2, fonctionnaires ou commerçants, issus d'une économie plus formelle (monétisée), ils sont aussi la cible du programme ; T3, clients privés financés par des sources extérieures aux économies des pays d'intervention (diaspora africaine, clients occidentaux, ...) ; T4, organisations institutionnelles (ONGs, associations locales ou communautaires, collectivités territoriales, ...) financées par des fonds publics ou associatifs.

=

DES IMPACTS



3 *pays d'implantation : Burkina, Mali, Sénégal (actifs)*
+ 3 pays en phase d'étude : Bénin, Ghana, Mauritanie
12 000 *bénéficiaires de VN*
260 *maçons formés et actifs et 300 apprentis-maçons en formation*

plus de ***1600*** ***Voûtes Nubiennes bâties***

34% *de croissance annuelle moyenne du nombre de VN bâties*
plus de ***1,200 000 €*** *d'impact économique local généré*
50 *bénévoles et salariés*
400 *« Investisseurs Sociaux »*
près de 350 000€ *de budget annuel (2011-2012)*

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 ONGs.

Techniques : pour affiner son modèle de déploiement et les modularités techniques (R&D)

Financières : au moins 8 millions d'€ d'ici 2025, apportés par des *Investisseurs Sociaux* (particuliers ou professionnels)

Politiques et médiatiques : pour diffuser le message

Bilan de la saison 2011 - 2012



Résultats globaux
& Analyse stratégique



Bilan par pays



Vie associative
& Autres faits marquants



Rapport financier



Résultats globaux & Analyse stratégique

Avant Propos :



TABLEAU DE BORD 2011-2012

Les éléments qui suivent sont extraits du Tableau de Bord 2011-2012 réalisé par Bruno Jarno, ingénieur et collaborateur d'AVN. Ce tableau de bord est le fruit d'un travail de suivi et d'évaluation du programme «Pour des Toits de Terre au Sahel».

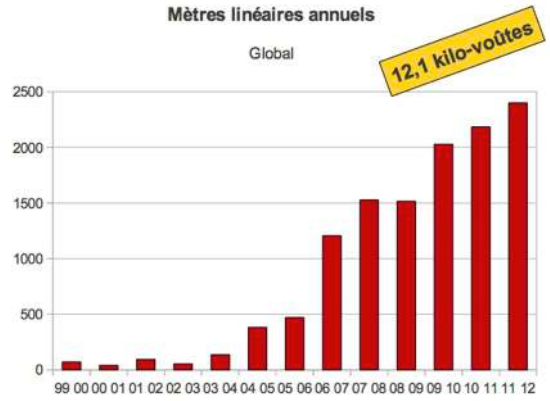
C'est un outil de pilotage stratégique qui permet :

- **de fixer des objectifs en cohérence avec l'action,**
- **de confronter les résultats obtenus aux objectifs fixés,**
- **d'en expliquer les causes internes et/ou externes,**
- **de permettre des choix stratégiques et d'anticiper des évolutions futures,**
- **de juger de l'efficacité et de l'efficience du programme.**

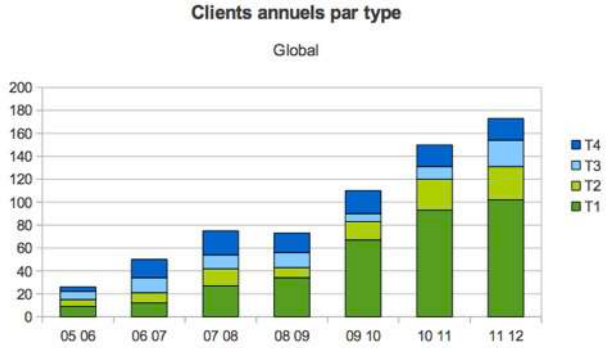
Avant de détailler les activités et résultats par pays, voici une présentation et une analyse des résultats compilés de l'ensemble des pays, et les conséquences qu'ils impliquent sur notre stratégie générale de déploiement

Premier constat à réaliser sur cette saison 11-12, le programme AVN a dû composer avec certains ***éléments de contexte défavorables*** : (1) sur l'ensemble de l'Afrique de l'Ouest, la mauvaise saison des pluies en 2011 a limité l'accès à l'eau pour la confection des briques et a induit de mauvaises récoltes, ce qui a fortement contribué à diminuer les capacités d'investissement des cultivateurs ; (2) au Mali, la crise politique, militaire et économique a empêché l'engagement de partenaires à construire et a réduit la capacité d'investissement des cultivateurs, commerçants et fonctionnaires maliens ; (3) au Burkina, le départ non anticipé de 4 animateurs de vulgarisation en début de saison a limité la capacité d'intervention et l'accompagnement du marché VN par les équipes burkinabées.

Au vu de ces éléments et malgré ceux-ci, les résultats de cette saison sont satisfaisants et le programme continue sa progression avec un marché croissant et de plus en plus autonome, un déploiement régional et villageois actif, une structuration des équipes et le renforcement des capacités de sensibilisation et de formation.



La croissance annuelle du nombre de mètres linéaires de VN bâtis a progressé de 10% par rapport à l'année dernière. Ce résultat est faible au regard de la nécessité de déployer le programme le plus rapidement possible mais reste à nuancer au vu des éléments de contexte défavorables précédemment cités. Aujourd'hui, ce sont 12 km de voûtes qui ont été construits depuis le début du programme, avec un taux de croissance annuel moyen de 34%. Pour rappel, le recentrage du programme vers les clientèles de type 1 et 2 (= populations les plus modestes situées en zone rurale et semi-rurale : cultivateurs, artisans, commerçants et fonctionnaires) a induit depuis 2010, un frein sur la production de mètres linéaires de voûtes, les paysans construisant des bâtiments plus petits.

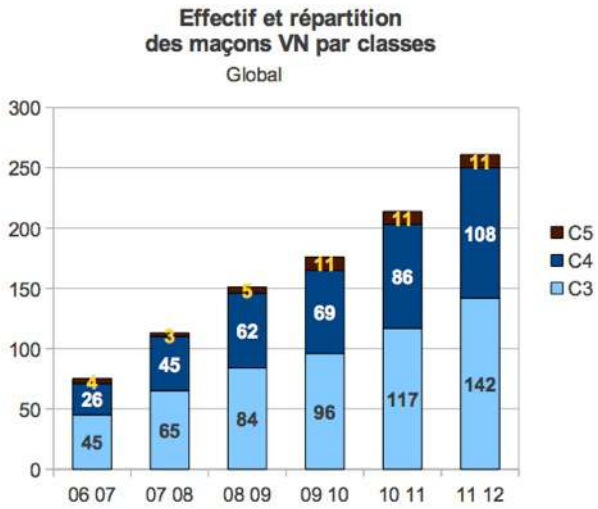


Le programme reste centré sur le «coeur de cible» (clients T1 et T2) à hauteur de 75% de la clientèle. Ce centrage est la conséquence de la méthode Amorce mise en place depuis 4 ans mais aussi le résultat de 12 ans de vulgarisation. Sa réussite permet de valider la pertinence du programme, de la méthode de déploiement et confirme la capacité de croissance et d'extension de la vulgarisation à destination des populations représentant « le plus grand nombre » et pour lesquels une maison en VN a le plus de valeur ajoutée.

La méthode d'Amorce Villageoise de marchés VN (DPVP) continue à porter ses fruits avec 60 DPVP au total en fin de saison : (i) au Mali, 17 nouveaux DPVP grâce à un travail efficace des équipes, (ii) au Burkina, seulement 5 du fait d'un manque d'interventions sur le terrain. Au nord du Sénégal et du Bénin, grâce au travail de nos partenaires franchisés, 3 nouveaux DPVP ont été ouverts dans le département de Podor et 1 DPVP-F autour de Dassari. Par ailleurs, de nombreuses amorces, jugées inopérantes, ont été fermées au Burkina-Faso ce qui a permis de recentrer les actions sur les villages les plus motivés.



Déploiement régional du programme AVN en 11-12



Maçons (C3), artisans (C4), entrepreneurs (C5)

Afin d'augmenter la capacité géographique d'action d'AVN, 2 nouvelles régions ont été ouvertes en 2011-2012 : Ségou au Mali qui a également une portée nationale et Koubri à proximité de Ouagadougou au Burkina. A l'issue de la saison, le **programme se déploie donc sur 4 régions** et AVN dispose de 2 bureaux nationaux (AVN-Mali à Ségou et AVN-BF à Boromo), et d'une antenne régionale à Koubri (Burkina-Faso). Durant la saison 2012-2013, il est prévu la construction d'un bureau AVN-Sénégal et l'ouverture de quatre nouvelles antennes régionales : 2 au Mali et 2 au Burkina-Faso. **Le déploiement par duplication régionale est donc clairement entamé !**
A noter que cette saison, le **déploiement par franchise** a pris tout son sens avec au total six partenaires franchisés (dont trois nouveaux sur la saison), formés et accompagnés par les équipes AVN et qui permettent au programme de bénéficier de leur expérience et de leur réseau de terrain.

Le programme Voûte Nubienne accélère donc son déploiement géographique avec au total :

- Un programme ouvert dans 3 pays sahéliens : Burkina-Faso, Mali, Sénégal + un DPVP-F au Bénin
- 60 amorces de marché dans des villages pilotes,
- 4 régions de déploiement dans 3 pays
- 306 localités où il existe une ou plusieurs constructions VN,
- 6 partenaires franchisés convaincus et engagés.

La formation de nouveaux maçons est une action complémentaire à la sensibilisation dans la phase d'*Amorce* du marché, dans la recherche d'un équilibre entre l'offre (les maçons) et la demande (les clients), et ceci jusqu'à un seuil à partir duquel la pérennité de la relation entre ces deux piliers du marché sera assurée (voir p8 et p9).
Durant la saison 11-12, **47 nouveaux maçons** (C3) ont été formés, portant le nombre de maçons, artisans et entrepreneurs opérationnels à 261. Ceci représente un taux de croissance de la formation de 22% : correct mais insuffisant. Idéalement, il faudrait 30 à 35% de nouveaux maçons tous les ans, afin de toucher un maximum de bénéficiaires à l'horizon 2020. Dès la saison 12-13, AVN appuiera la formation des maçons, aussi bien en quantité qu'en qualité (cf. Académie Nubienne, p23)

Durant la saison, **l'offre des maçons** s'est structurée et étendue sur le territoire touché par le programme : (1) au Burkina les marchés trouvés par les maçons eux-mêmes sont majoritaires, (2) au Mali, les maçons formés sont capables de répondre eux-mêmes à la demande VN rurale (les maçons burkinabés travaillant au Mali deviennent minoritaires), (3) au Sénégal, les maçons sont burkinabés et maliens, de même qu'en Mauritanie et au Bénin, en attendant que des apprentis et maçons locaux soient formés sur ces territoires.

Autonomie du marché
Plus d'un tiers du marché de la VN est désormais considéré comme autonome/semi-autonome, avec **35% des clients qui sont trouvés directement par les maçons VN**, 39% par une personne clé ou un autre intermédiaire local, et seulement 26% par AVN.
Cela prouve qu'AVN est sur la bonne voie d'un marché croissant et autonome dans les régions où elle est présente, lui permettant d'envisager son retrait de ces zones et le déploiement sur de nouveaux territoires.

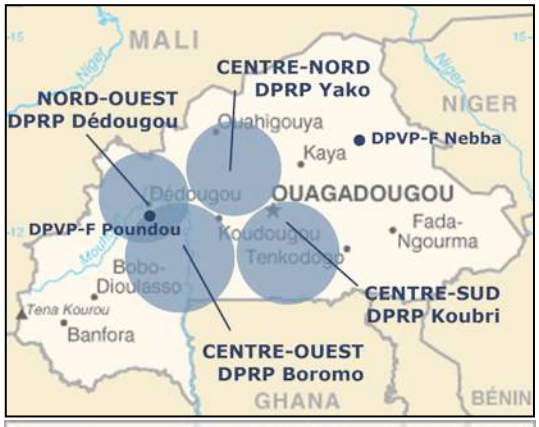
La structuration des équipes africaines
Point essentiel de cette saison, AVN a été dans une démarche de renforcement de ses capacités de recrutement, de formation, mais aussi de management. L'analyse des besoins en terme de ressources humaines, la mise en place de procédures de recrutement, d'organigrammes et de fiches de postes détaillées, ont permis une meilleure répartition des responsabilités de chacun. Ce travail a abouti à :
- un **modèle de structuration des équipes locales reproductible** pour chacune des antennes régionales ;
- la **coordination des 2 antennes nationales (Mali et Burkina) par des cadres africains (et non occidentaux)**, ambition forte depuis le début du programme, mise en place pour la première fois.

En fin de saison, les équipes locales (hors cadres-franchisés) enregistrent un effectif de 14 collaborateurs africains.
La formation de nouveaux collaborateurs étant fondamentale pour assurer un déploiement rapide du programme, cette activité est donc une des principales priorités du programme d'AVN pour les années à venir (cf.p 23).

Bilan par pays



BURKINA FASO



- **Direction locale** : Séri Youlou & Boubacar Ouily
- **Salariés :** 10 + 2 VSI
- **Depuis :** 2001
- **Déploiement géographique** : 192 localités (+15%)
2 amorces régionales en cours : Boromo (Centre-Ouest) et Koubri (Centre-Sud) + 2 amorces régionales en ouverture : Dédougou (Nord-Ouest) et Yako (Centre-Nord) + 2 amorces villageoises franchisées (Nebba + Poundou)
- **Production 11-12 :** 1 489 mètres linéaires bâtis (croissance annuelle moyenne depuis le début = 29%)
- **Nombre de maçons VN (cumul) :** 202 (+18%)

Partenaires financiers (outre la Communauté des Particuliers *Investisseurs Sociaux*) :

World Bank Banque Mondiale · dreyer stiftung · Liberté • Égalité • Fraternité RÉPUBLIQUE FRANÇAISE MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET EUROPÉENNES · Fondation Abbé Pierre pour le logement des défavorisés · FONDATION POUR LA DIGNITÉ & LES DROITS DES FEMMES PPR · FONDATION D'ENTREPRISE HERMÈS · Brabant wallon · la jeune Province · SEED Initiative · Fondation SERVIR Shammesh · VALOA CONSULTING

Partenaires de terrain : Atelier Pierre d'angle, Association Ecoles du monde, Association Via Nebba, Association La Tortue voyageuse, Entrepreneurs du Monde.

La saison burkinabée 11-12, en bref :

Lors du congrès d'ouverture de la saison, la multiplication des DPVP a mis en relief le rayon d'efficience maximale d'une région (DPRP). En ce sens, les DPVP éloignés sur lesquels AVN était active à partir de Boromo, ont stimulé l'amorçage de nouvelles régions : Koubri (Centre-Sud) ouverte en 2011, et, en ouverture prévisionnelle pour 2013, Dédougou (Nord-Ouest) et Yako (Centre-Nord).
Dans cette perspective de croissance et de duplication des équipes d'AVN sur le pays, le **bureau de Boromo** prend un double rôle : en plus d'être le centre de gestion régional de la vulgarisation, le bureau devient le **centre de gestion national** des ressources humaines, du Marché Semi Autonome (MSA), mais aussi de formation de tous les cadres AVN (internes ou franchisés). C'est également le lieu des «séminaires sous-régionaux» regroupant les équipes maliennes et burkinabées en début et fin de saison.

Faits marquants :

Analyse et amélioration de la méthode *Amorce*
La progression des Villages-Pilotes (DPVP) sur 4 années est apparue inadaptée à la réalité de terrain. Les DPVP n'étant pas égaux et progressant chacun à leur rythme, ils sont maintenant classés par «Étapes», chaque étape étant liée à divers critères (nombre de nouveaux chantiers surtout), et pouvant nécessiter plusieurs années avant le passage à l'étape supérieure.
Les critères de passage d'étape permettent une meilleure connaissance de la progression des DPVP et appuient la stratégie visant à suivre plusieurs DPVP en même temps pour maximiser les chances d'émergence de certains d'entre eux. Cette amélioration de la méthode Amorce a déjà fait ses preuves et a pu être expliquée et appréciée par l'ensemble des acteurs des DPVP (notamment les personnes-clés) lors du congrès de clôture en juin 2012.



Présentation des résultats au congrès de clôture : de g. à dr., Joël Ouédraogo, Bruno Jarno, Adjara Yoin, Boubacar Ouily



L'équipe de AVN-BF - saison 2011-12 : (de g. à dr. et de haut en bas) Maïmouna SAWADOGO, Thomas GRANIER, Korotimi BARRY, Joël Amado OUEDRAOGO, Mathieu KOIDOMA, Boubacar OUILY, Séri YOULOU, Bruno JARNO, Léonard DURKA, Adjara YOIN, Emmanuelle SCHATZ

Structuration des équipes = renforcement des capacités locales

Avec l'émergence de la méthode Amorce et la multiplication des ressources humaines impliquées (clés, maçons, vulgarisateurs), le besoin en formation s'est amplifié. Ainsi, en décembre 2011, les premières sessions de formation des clés ont eu lieu avec pour objectifs une meilleure maîtrise des arguments et un discours clair et structuré. En mars 2012, suite à un atelier professionnel avec le concours de SEED initiative (cf. p26), un ensemble d'outils et de procédures ont été mis en place permettant une gestion plus opérationnelle du recrutement, de la formation et du management des ressources humaines. Depuis la fin de la saison, la coordination nationale d'AVN-BF est assurée pour la première fois par un cadre africain, Boubacar Ouily.

Durant la saison, Mathieu HARDY, assistant technique du programme AVN, a coordonné la conception et l'amélioration des outils de formation tels que :

- le « manuel de vulgarisation » afin de guider les animateurs de vulgarisation dans leur formation ;

- le « livre maçon » pour les maçons C3 et « le livre de l'artisan » à destination des maçons C4.

Des réunions zonales ont également été organisées dans le but de mieux cerner les problématiques par zone et d'élaborer ainsi les stratégies zonales spécifiques. Il s'agissait de générer et stimuler les synergies entre les acteurs «zonaux» (= DPZP, prenant en compte les réseaux locaux identifiés tels que les autorités locales et les associations), ainsi que de mieux organiser l'apprentissage des maçons locaux et leurs affectations sur la zone en fonction des besoins.



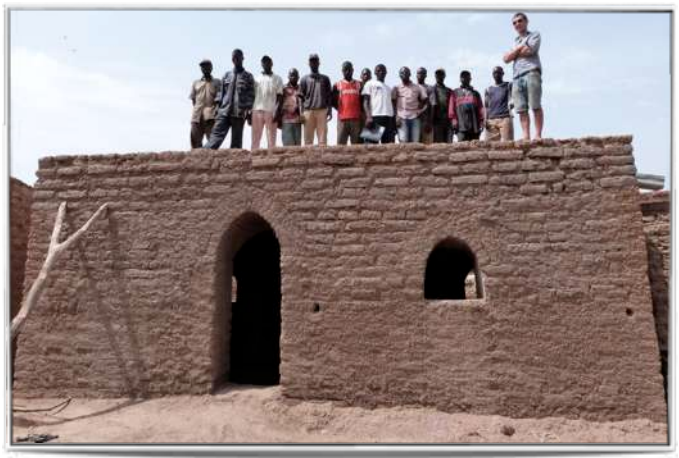
Sensibilisation, région de Boromo, 2012

La duplication régionale

Déjà amorcée par plusieurs DPVP, l'ouverture du DPRP de Koubri, avec pour ambition le déploiement du programme sur toute la Région du Centre-Sud, a été concrétisée par la construction d'un bureau régional en avril 2012 et la formation de Joel Amado Ouédraogo (dit « papa JAO ») en tant que Chargé de Production Régional du DPRP de Koubri.

Ce modèle de duplication d'équipe régionale a impulsé la mise en place d'une procédure pour l'ouverture des DPRP de Dédougou et de Yako, effective durant la saison 12-13.

Le bureau-relai de Dédougou, construit au printemps 2012 et initialement prévu pour faciliter les déplacements dans le nord de la Région élargie de Boromo, sera l'épicentre du déploiement du programme régional de Dédougou (cf. carte p16). Depuis septembre 2011, dans le futur DPRP de Dédougou, le deuxième DPVP-F du Burkina a vu le jour dans le village de Poundou, avec comme partenaire, la Caisse Villageoise de la Boucle du Mouhoun (CVCA), organisme fédérant plusieurs caisses de micro-crédit. Ce deuxième déploiement via un partenaire franchisé au Burkina Faso, témoigne du potentiel de ce mode de déploiement qui s'appuie sur l'expérience et les réseaux locaux du franchisé, complexes et longs à acquérir. Il permet, par ailleurs, d'augmenter les impacts sociaux générés en limitant les coûts internes d'AVN qui peut ainsi investir sur d'autres régions de déploiement. En particulier, ce DPVP-F doit permettre en 12-13 de lancer la première offre de Crédit-Habitat VN pour le grand public.



Clients, maçons, cadres sur le toit de la première VN de Poundou, DPVP-F, région de Dédougou, 2012

Le DPRP de Yako quant à lui, répond à la forte envergure des zones de Yako et Koudougou. AVN y est notamment soutenue par Aboubacar Savadogo, Président du Conseil Régional Nord. Le DPRP de Yako sera sous la responsabilité de Simon Ouédraogo, recruté et en formation depuis la fin de la saison 11-12.

Une croissance du MSA - vers l'autonomie du marché :

Au Burkina, la part du MSA (Marché Semi-Autonome) avec mise en relation directe entre les maçons et les clients représente désormais la moitié de la production par mètre linéaire. Ces résultats, très encourageants, ont pu être réalisés grâce à la mise en place d'une stratégie de gestion du MSA et une affectation d'Adjara Yoin sur ces tâches.

Rappelons que la croissance du MSA témoigne de la maturité du marché VN, et permet d'envisager le retrait d'AVN des zones où un marché VN autonome et pérenne sera apparu.

Pour atteindre ce but, il est encore nécessaire de dynamiser le MSA et, même si plusieurs pistes ont été évoquées cette saison, davantage de moyens financiers et humains seront consacrés à cet objectif dès la saison 12-13.

Intégration du programme d'AVN aux politiques locales et nationales :

AVN a poursuivi sa recherche de soutien auprès des mairies et des régions dans lesquelles le programme se déploie : ainsi, la Mairie de Koubri (Région Centre-Sud) a été rencontrée par deux fois et le Président de la Région Nord, Aboubacar Savadogo, séduit par le programme d'AVN, nous a cordialement conviés à présenter nos activités lors d'une réunion du Conseil Régional.



Présentation AVN lors au Conseil Régional Nord – Burkina - Novembre 2011 de g. à dr : Richard Ouedraogo, maçon VN, Léonard Durka, Directeur National Adjoint, Séri Youlou, Directeur National et Antoine Horellou, Directeur Général Adjoint (AVN-FR)

AVN a également rencontré trois ministres : Ministre de l'Habitat et de l'Urbanisme, Ministre de l'Environnement et du Développement Durable, Ministre de l'Administration Territoriale et de la Décentralisation.

En effet, la reconnaissance du programme auprès de ces autorités est fondamentale car elles ont la charge légitime de l'amélioration des conditions de vie de leurs administrés, et AVN doit donc les accompagner pour lier leurs politiques aux effets positifs de son programme (création d'emplois, protection de l'environnement, renforcement des institutions, etc).

Depuis mars 2012, AVN affine sa stratégie de communication auprès des institutionnels et travaille sur les différentes formes de collaboration envisageables.

Activités à venir :

Mise en place de l'Académie AVN :

L'atelier SEED qui s'est tenu en mars 2012 ainsi que le « Séminaire sous-régional » de Boromo organisé en juin 2012 ont été l'occasion de définir une stratégie en ressources humaines pour la saison 2012-13 et d'initier la mise en place de sessions de formation au sein de l'« Académie AVN » qui se déroulera durant le dernier trimestre 2012 (cf. p23).

Un objectif essentiel pour la saison à venir est donc le renforcement des compétences de tous les acteurs du programme.



Camille Sanon, maçon entrepreneur, forme un maçon artisan à expliquer la technique et négocier avec un client, Congrès maçons, Boromo, juin 2012

L'appui au déploiement des nouvelles régions :

L'ouverture de 2 nouvelles régions dès le début de la saison 12-13 (DPRP Yako et Dédougou) va s'accompagner de la formation des Chargés de Production Régionale (CPR) recrutés ainsi que d'un suivi étroit de l'équipe nationale pour la bonne évolution du déploiement du programme dans ces nouvelles régions.

Perspectives 2012-2013 :

Poursuivre la communication et la recherche de synergies engagées auprès des collectivités locales et des différents ministères. Poursuivre la recherche sur les micro-crédits tant avec les partenaires que les bailleurs. Avoir participé à un projet de relogement de personnes sinistrées et à la réflexion d'un partenaire investisseur sur un projet pilote de lotissement VN. Mise en place d'une stratégie marketing pour le MSA.

Résultats attendus pour la saison 2012-13

- 4 régions couvertes (avec des équipes créées)
- 19 cadres locaux (hors cadres franchisés)
- 59 Villages Pilotes actifs
- 3 Villages Franchisés actifs
- 3 Villages en étape finale (marché autonome créé)
- 155 clients / 1950 mètres linéaires construits (DPVP et MSA confondus)
- 40 maçons formés (C3 - C4 - C5)

Bilan par pays



MALI



- **Direction locale** : Ismaïla Diallo
- **Salariés :** 4
- **Depuis :** 2008
- **Déploiement géographique** : 94 localités (+42%)
1 Région Pilote (Ségou) + 2 amorces régionales en ouverture (Koutiala, Dioila) + 2 amorces villageoises franchisées (Bilissibougou et Tacharane)
- **Production 11-12 :** 599,5 mètres linéaires bâtis (croissance annuelle moyenne depuis le début = 23%)
- **Nbre de maçons VN (cumul) :** 51 (+46%)

Partenaires financiers (outre la Communauté des Particuliers *Investisseurs Sociaux*)

BICIM GROUPE BNP PARIBAS — Fondation ARTELIA l'énergie des Hommes — AIR LIQUIDE FONDATION D'ENTREPRISE

FONDATION NICOLAS HULOT POUR LA NATURE ET L'HOMME — TERRE & HUMANISME — Fondation Lemarchand pour l'Equilibre entre les Hommes et la Terre

Partenaires de terrain : UAVES, Enbe Gnonkondement, Africabougou.

La saison malienne 11-12, en bref :

La saison 2011-2012 marque l'ouverture officielle d'une antenne nationale AVN au Mali, la première de l'histoire du programme en dehors du Burkina Faso. Les bureaux sont installés à Pélengana, commune limitrophe de Ségou, et une équipe locale aujourd'hui constituée de 4 personnes, et soutenue par Mathieu Hardy, a pris les rênes du programme national et a amélioré la structuration administrative de l'antenne tout au long de la saison.

L'Antenne Nationale AVN-Mali joue un rôle de coordination des activités de vulgarisation nationales (méthode Amorce et MSA), tout en mettant en œuvre de façon directe la méthode Amorce sur la région de Ségou.

A noter, l'équipe malienne a organisé, dans les nouveaux locaux, ses premiers congrès d'ouverture et de clôture de saison : ils ont regroupé personnes clés et maçons locaux et permis des échanges de qualité entre tous les participants.



Personnes Clés, Maçons VN, Maître Maçon et équipe AVN au Congrès DPVP, Ségou, juin 2012

Déploiement du programme au Mali :

Résultats du programme national dans un contexte de crise :

La crise politico-économique malienne a eu un impact particulièrement négatif sur les marchés MSA et MA du fait du report ou de l'annulation des chantiers de clients de type 3 et 4 (clients privés et associations/ONGs dont les fonds proviennent de l'étranger) qui ont fortement réduit leurs actions, investissements et présence sur le territoire. Les faibles résultats de croissance sur le pays sont directement imputables à ce phénomène.

En revanche, le marché DPVP, même s'il a pâti de la mauvaise saison des pluies 2011 et donc de l'investissement limité des populations rurales, a enregistré une bonne progression des chantiers (+25%), confirmant la pertinence de la méthode Amorce.

Le résultat marquant de cette saison est le repérage efficace de nouveaux Villages Pilotes (+17 DPVP) réalisé grâce aux nombreuses missions de terrain de l'équipe dans de nouvelles zones d'intervention. Des liens étroits ont été tissés avec de nouvelles personnes Clés créant ainsi un réseau solide de personnes motivées. L'image d'AVN-Mali prend ainsi corps localement auprès des acteurs/bénéficiaires que sont les maçons VN, les clients et les Clés.



Village-Pilote franchisé de Tacharane (*DPVP-F*) au Nord Mali

Du fait de la crise malienne, le déploiement du programme par les partenaires franchisés a été ralenti, voire fut brusquement interrompu pour le DPVP-F de Tacharane. Début 2012, par l'avènement de la rébellion armée au Nord Mali, la mobilisation de maçons VN maliens et/ou burkinabés vers ces régions est devenue impossible et toutes les actions de vulgarisation prévues en début de saison avec les partenaires franchisés Terre & Humanisme et UAVES ont du être stoppées.

Nous témoignons ici de la difficile situation que connaissent l'ensemble des populations du Nord Mali. Dès qu'un climat de paix y sera retrouvé, nous espérons poursuivre l'excellente collaboration engagée avec notre partenaire UAVES.

Fermeture du DPVP Artisan N'Golofala (Zone de Kati)

Dans ce DPVP atypique, car né de l'engagement d'un partenaire, l'association Africabougou, qui a construit plusieurs bâtiments uniquement communautaires (salles de classe, dispensaires, collèges), il a fallu 4 ans pour qu'un marché populaire privé (client T1) puisse y émerger. C'est grâce à la construction par un maçon de sa propre maison VN, que les premiers clients ruraux ont pu apprécier l'adéquation de la VN aux économies modestes. Aujourd'hui, les maçons, qui se sont rapidement organisés en coopérative, se répartissent les chantiers et développent eux-mêmes leurs marchés. Face à cette grande autonomie, AVN a décidé d'arrêter ses interventions sur ce DPVP. Néanmoins, contact et suivi seront maintenus et AVN pourra assister les maçons sur demande pour le développement de leur marché.

Déploiements à venir :

Le phasage initial du programme Mali prévoyait l'ouverture de nouvelles régions à compter de la saison 2014-2015. Toutefois, les avancées du programme, et notamment le maillage territorial obtenu grâce à la méthode Amorce et la densification du marché VN émergeant dans la région de Ségou pousse à l'anticipation de cet objectif. Il est ainsi prévu pour la saison 2012-13 le redécoupage en trois régions-pilotes (DPRP Ségou, DPRP Koutiala et DPRP Dioïla) et donc l'ouverture des 2 antennes régionales de Koutiala et Dioïla.

Pour ce faire, l'équipe malienne mettra en place la stratégie de recrutement établie en juin 12 et oeuvrera à un renforcement des compétences de tous les acteurs du programme à travers les sessions de l'«Académie AVN» qui se dérouleront durant le dernier trimestre 2012 (cf. p23).

Résultats attendus pour la saison 2012-13

- 3 régions couvertes (donc équipes créées)
- 10 cadres locaux (hors cadres franchisés)
- 33 Villages Pilotes actifs
- 3 Villages Franchisés actifs
- 1 Village en étape finale (marché autonome créé)
- 55 clients / 780 mètres linéaires construits (DPVP et MSA confondus)
- 15 maçons formés (C3 - C4 - C5)



Clients devant leur maison VN, DPVP de Dendjola, 2012

Zoom : La première mesure d'autonomie du marché VN en Étape 4 d'un Village Pilote (DPVP Dendjola)

Tout premier essai de mise en application de la méthode AMORCE (2008), le DPVP de Dendjola est un véritable objet d'étude car ayant une longueur d'avance sur tous les autres DPVP en cours tant au Mali qu'au Burkina Faso et au Sénégal.
Après 4 années d'accompagnement et d'apprentissage pour AVN, Dendjola c'est : **55 voûtes, 7 maçons formés et 25 en formation.**
C'est également le fruit du travail de deux acteurs convaincus et convaincants : Siaka Djiré et Ibrahim Mien. Siaka Djiiré, Imam de Dendjola et personne Clé du DPVP, a très rapidement décelé l'intérêt du concept technique VN pour sa communauté. Il a fait construire 3 VN dans sa cour pour son usage et l'exemplarité des bâtiments. Ibrahim Mien (cf. p27), maçon VN burkinabé et Maître-Maçon du DPVP, a su convaincre et satisfaire les clients locaux ainsi que transmettre son goût pour la VN et pour le travail bien fait aux apprentis locaux.
Ce sont également eux qui ont permis l'ouverture de 9 DPVP sur la zone, ainsi que 4 nouvelles zones pilotes : Koutiala, Dioïla, Bla et Ségou. On voit ainsi se dessiner un vaste territoire au sein duquel un marché VN émerge et s'autonomise avec sa double composante d'**OFFRE** et de **DEMANDE.**
Pendant la saison 12-13, l'autonomie du marché VN local de ce DPVP sera mesurée afin de valider le potentiel retrait d'AVN !

Bilan par pays



Sénégal



- Direction locale : Franchisée (Association PSLR) + pilotage à distance par Thomas Granier et Mathieu Hardy ; **Salariés :** 1 assistante locale (Khady Ly)
- Depuis : 2008
- Modes de suivi : Méthode *Amorce* (1 DPVP-F au Nord) + Relais entrepreneurial (projets sur Thiès et Matam)
- Déploiement géographique : 17 localités (+55%)
- Production 11-12 : 198 m linéaires bâtis (croissance annuelle depuis le début = 31%)
- **Nbre de chantiers** : 9 (+29%)
- Nbre de maçons VN (cumul) : 8 (0%)

Partenaires financiers (outre la Communauté des Particuliers *Investisseurs Sociaux*)

fondation d'entreprise EIFFAGE
EIFFAGE SÉNÉGAL
FONDATION EDF
Val de Drôme Communauté de Communes

Partenaires de terrain : Association Le Partenariat / Région Nord (PSLR)

LE PARTENARIAT

La saison sénégalaise 11-12, en bref :

Pilotage du programme AVN

Jusqu'à cette fin de saison, le soutien au marché émergeant au Sénégal a été réalisé d'une part par AVN-France (à distance et grâce à plusieurs missions par an) et d'autre part, depuis 2010, grâce à l'implication d'un partenaire franchisé de qualité, l'Association *le Partenariat St-Louis Région Nord - PSLR*. Le potentiel de déploiement du programme nous amène à mettre en place une équipe AVN locale à compter de la saison 2012-13. Fanny Dupuis, VSI recrutée en tant que coordinatrice du programme Sénégal, en est le premier membre.

Un contexte particulier

Le contexte de déploiement au Sénégal se distingue de ceux du Mali et du Burkina par trois particularités : (1) la difficulté pour mobiliser des maçons et des apprentis (la demande est supérieure à l'offre), (2) l'intérêt affiché par les autorités locales pour le programme, et (3) une urbanisation largement plus importante. Les opportunités, partenariats et stratégie de développement de la technique y sont directement liés.

Résultats 11-12 et perspectives 12-13

Dans la Région de Saint-Louis au Nord, le DPZP-F Podor animé par les cadres franchisés du PSLR, démarre avec de bons résultats : 4 chantiers VN pour des clients «coeur de cible» (T1 et T2), les premiers au Sénégal depuis le début du programme, 3 villages Pilotes ouverts + 3 personnes «clés» impliquées et 4 apprentis maçons en formation. La saison 12-13 s'annonce très prometteuse : plus de 25 clients potentiels, 3 villages-Pilotes (+clés) potentiels, des apprentis intéressés, le soutien financier de Eiffage Sénégal et des fondations d'entreprises Eiffage et EDF, ainsi qu'un projet de premiers bâtiments publics témoins devant permettre l'élaboration de documents techniques référentiels et la sensibilisation des entreprises compétentes pour ce type de bâtiments. Par ailleurs, des structures institutionnelles et autorités locales de cette zone (Conseil Régional, Agence Régionale de Développement, communes) sont prêtes à intégrer le projet dans leurs programmes de développement.

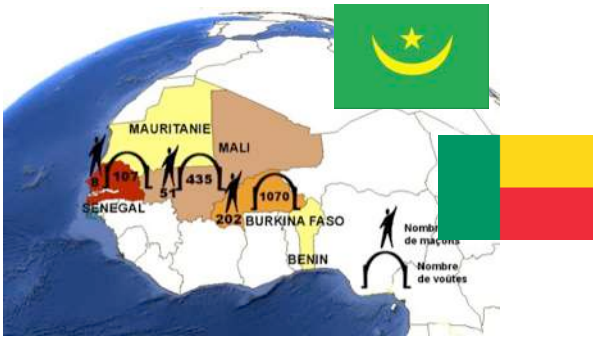


Chantier sur le DPVP-F de Podor

A Thiès, à proximité de Dakar, un vaste projet de lotissement devrait intégrer la technique VN, l'occasion pour AVN d'évaluer la pertinence du concept VN pour des usages urbains et péri-urbains. La construction du bureau de l'antenne nationale AVN-SN devrait servir de bâtiment témoin.

Un partenariat est en naissance dans la zone de Tambacounda à l'est : des élus locaux, sensibilisés par leur partenaire de coopération décentralisée (CG Isère) ont visité, en juin 12, la Maison des Energies, construite entre 2009 et 2011 dans la région de Matam, grâce au soutien de la CCVD (Communauté de Commune du Val de Drôme).

AUTRES PAYS



AVN reçoit de nombreuses demandes d'autres pays africains. AVN cherchant à ne pas essaimer trop vite, elle attend notamment des partenaires forts, convaincus et convaincants localement, pour étudier l'éventualité de mettre à disposition des ressources humaines sur ces nouveaux territoires.

Une première série de missions en Afrique australe (**Zambie, Rwanda, Madagascar**), visant à poser les bases d'un déploiement dans des pays situés très loin de l'épicentre du programme, n'a pas été suffisamment concluante et la poursuite des actions y a été suspendue pour le moment, dans l'attente de partenaires locaux fortement impliqués et de moyens financiers suffisants.

Cependant, cette précieuse expérience a apporté une meilleure visibilité sur les stratégies à développer pour nos éventuelles actions d'essaimage lointain. Celles-ci exigent à la fois des partenariats locaux engagés apportant la connaissance du contexte culturel et des réseaux, mais également des besoins humains et financiers conséquents (du fait de l'éloignement) afin d'accompagner les phases d'installation (suivi, formation des premières équipes locales et maçons, recherche de financements et partenariats). Le contexte économique, social et climatique des pays d'Afrique australe semble tout à fait propice au déploiement du programme AVN mais ce suivi et cette proximité sont incontournables, l'importance n'étant pas d'ouvrir de programme dans de nouveaux pays à tout prix mais d'assurer la pérennité et l'utilité économique, écologique et sociale de celui-ci.

Pour ces raisons d'efficience, AVN a donc décidé de recentrer ses actions en Afrique subsaharienne, dans les pays limitrophes aux pays d'implantation (Mali, Burkina et Sénégal), et d'y investir ses moyens humains et financiers pour la formation de maçons, mais aussi de cadres pour piloter les déploiements.

A noter que des constructions isolées ont été réalisées au nord du **Togo** et dans le centre de la **Côte d'Ivoire**. Des projets sont en cours de réflexion avec des clients et/ou des partenaires en **Guinée Conakry**, au **Niger** et dans les trois pays détaillés ci-après et sur lesquels nous portons plus particulièrement notre attention : **le Ghana, la Mauritanie et le Bénin.**

GHANA

Pays anglophone directement limitrophe du Burkina, le Ghana présente de nombreux intérêts pour l'ouverture d'un programme : au nord du pays, des spécificités climatiques, géologiques et même culturelles très proches de celles du nord-est du Burkina, des potentialités de financements issus de pays anglophones, une meilleure visibilité internationale et de premiers contacts intéressants établis par Niek Kramer lors d'une première mission de repérage en mai 2012. Niek, actuellement VSI pour AVN, est en formation auprès de l'équipe au Burkina Faso, avec l'objectif d'acquérir les capacités de piloter le programme sur d'autres régions et pays, notamment anglophones.

MAURITANIE

En janvier 2012, les premiers maçons VN burkinabés ont pris la route pour la Mauritanie. L'**UJEOF**, une association de ressortissants mauritaniens (basés tant en France que dans leur pays d'origine), les a engagés pour la réalisation des premiers chantiers privés au sud du pays (Oulombony, région de Guidimakha). L'UJEOF est en contact avec AVN afin de mettre en place un éventuel DPVP-F dans la région.

BENIN

L'Association Dassari-Benefiz (germano-béninoise), implantée au nord-ouest du Bénin dans le village de Nagassega, dans la région de l'Atacora, s'est impliquée en octobre 2011 sur un DPVP-F dans cette zone.



Premières VN au Bénin, village de Nagassega, 2012

En septembre 2011, un cadre de Dassari-Benefiz a rejoint le Burkina afin de se former auprès de l'équipe AVN locale. Il est reparti au nord-ouest du Bénin avec une équipe de maçons burkinabés et l'objectif de construire localement les premiers bâtiments, de débuter les premières formations de maçons issus de la zone et les premières actions de sensibilisation. D'ici deux ans, AVN a l'ambition forte d'ouvrir un programme dans cette région du Bénin et d'y installer une équipe et un bureau régional. La continuité géographique avec le Burkina y est un atout évident pour des questions logistiques (transport, suivi, etc.), de même que l'existence d'un partenaire impliqué tel que Dassari-Benefiz.

AVN recherche d'autres partenaires de terrain et financiers désireux de s'investir dans le déploiement du programme de vulgarisation au Bénin. Dans ce but, deux cadres d'AVN-Burkina sont allés rencontrer des autorités locales et de potentiels partenaires en août 2012 et une cadre d'AVN-France, Tatiana Soubrier Espana, s'y rendra prochainement.

La Fondation Ensemble sera le premier co-financeur spécifique d'AVN sur ce pays à partir de 2012-2013.

PERSPECTIVES

Amélioration de la méthode AMORCE :

Renforcement des capacités : «Académie AVN»

Le programme de vulgarisation d'AVN appelle depuis ses débuts la formations de différents acteurs. Avec le changement d'échelle maintenant engagé, la question de l'amélioration de l'activité de formation vers les différentes cibles du programme est devenue absolument centrale, l'efficience du programme en dépendant. Il a donc été décidé, en juin 12, de **structurer et renforcer la formation par la mise en place progressive d'une « Académie AVN »**.

Cette Académie dispensera des ateliers de formation aux animateurs de vulgarisation, personnes clés, Maçons zonaux, et maçons C3, C4, C5.

La première phase de développement / expérimentation des différents ateliers a eu lieu sur la période juillet - décembre 2012. L'idée d'un ralentissement de la production sur la saison 12-13 a été envisagée et acceptée après arbitrage par l'ensemble de l'équipe, les objectifs à moyen/long terme du programme primant sur les objectifs à court terme.

Un bilan de la formation sera réalisé durant le premier semestre 2013. Il pourra être envisagé de former d'autres types de cibles (par ex. journée de sensibilisation pour les élus et fonctionnaires) de dispenser des modules de formation spécialisés (fondations en pisé, escaliers).



Premières sessions de formation pour les maçons à Boromo, octobre 2012



Vers la naissance des « Maîtres-Maçons » ...

La croissance du marché VN sur les régions de déploiement (méthode Amorce), mais également sur la globalité des territoires, implique la mise en place d'un réseau de Maçons référents ou Maçons Zonaux (MZ). Ceux-ci interviennent dans le programme d'AVN comme consultants en plus de leurs propres activités de chantier. Ils conseillent, appuient et contrôlent tant la construction que la formation, renforçant ainsi l'émergence du marché VN.
Choisis parmi les profils de maçons les plus performants et convaincus, ils constituent ensemble le premier noyau d'une société de Maître Maçons qui, une fois qu'AVN se sera retirée de territoires amorcés, deviendront les garants éthiques et techniques du concept VN.



Implication pro-active des femmes

Le groupe femmes-enfants, premier utilisateur du logement et de la cour, est donc le premier à bénéficier du confort induit par leur Voûte Nubienne. De plus, le faible entretien nécessaire permet de dégager des économies substantielles ré-injectables dans les dépenses de santé, d'éducation, d'achats domestiques qui permettent d'améliorer la vie quotidienne des familles et en premier lieu des enfants et des femmes.

Si l'implication des femmes dans le programme AVN est d'ores et déjà réelle et primordiale car elle se mobilisent pour convaincre leurs soeurs et leurs maris de l'intérêt de la VN, **l'implication pro-active de davantage de femmes dans l'aventure Voûte Nubienne est un objectif fort pour AVN dans les années à venir**. L'équipe d'AVN compte aujourd'hui 6 femmes salariées ainsi que 4 personnes clés sur le terrain et 3 femmes au Conseil d'Administration. Dès la saison 2012-13, leur présence dans les responsabilités de bureau sera renforcée en Afrique, (le travail des animateurs de vulgarisation étant pénible, il est difficile d'augmenter leur implication dans les missions de terrain) et 1/3 des missions devraient avoir une composante féminine par la rencontre et les sensibilisations auprès des femmes et des groupements féminins.

Perspectives :

L'efficience du programme de vulgarisation commence à se faire sentir : AVN commence à récolter les fruits du travail de recentrage et de développement de la méthode Amorce, initié il y a 4 ans. Les résultats encourageants des villages pilotes de la première région pilote où des pôles de marché sont déjà autonomes, amènent AVN à se tourner vers le déploiement à plus grande échelle, tel que le prévoyait la stratégie initiale.

En fin de saison 11-12, AVN a produit son document stratégique le plus complet, portant sur l'ensemble du programme entre septembre 12 et août 16 pour les trois pays principaux (Burkina, Mali et Sénégal). Ce «projet» a été validé par le Fonds Français pour l'Environnement Mondial qui le co-financera à partir de septembre 2012 à hauteur de 30%, dans la limite de 1 million d'€. L'objectif spécifique de ce projet est d'initier, entre 2012 et 2016, une stratégie de changement d'échelle du programme de vulgarisation des Voûtes Nubiennes en disséminant la technologie pour toucher simultanément plusieurs dizaines de zones. Cette perspective implique qu'AVN ait la capacité de mettre en place des équipes et des processus à l'échelle régionale.

Les enjeux des 4 prochaines saisons sont donc :

- appui au développement du marché en zones rurales ou semi-rurales dans les pays d'Afrique de l'Ouest, en partie avec des partenaires franchisés ;
- recherche et développement : habitat urbain ; bâtiments collectifs ; complexes scolaires, de santé ou agricoles ; cahiers des charges, développement de nouvelles techniques (enduits notamment) en s'appuyant sur des chantiers expérimentaux ; outils de financement du marché (crédit, dons, etc.), ouverture de nouveaux pays ;
- renforcement des capacités des équipes locales et précision de la méthode de vulgarisation ;
- amélioration des outils de pilotage/suivi/reporting : notamment financiers (mise en place de Saga, recrutement d'une responsable administrative et financière international).

*Chiffres (**cumulés** jusqu'en 2016)* :

3,500 Voûtes Nubiennes bâties

+ de 3 millions d'€ d'impact économique local généré

30,000 bénéficiaires de VN

600 villages concernés

450 maçons formés et actifs

7,000 tCO2 économisées

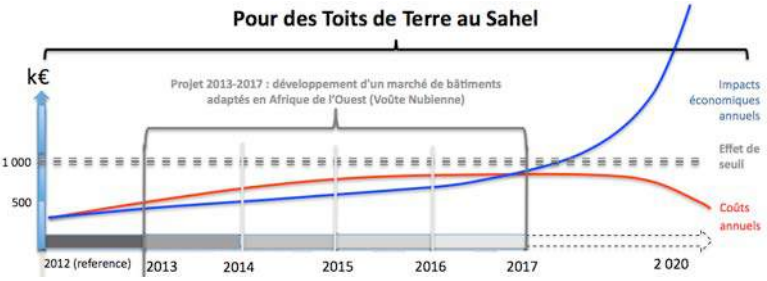
3,5 millions d'€ de coût du programme

3,5 millions d'€ d'économies pour la population locale

30% de taux de croissance annuel moyen

Efficience du programme

Evolution des impacts et coûts annuels

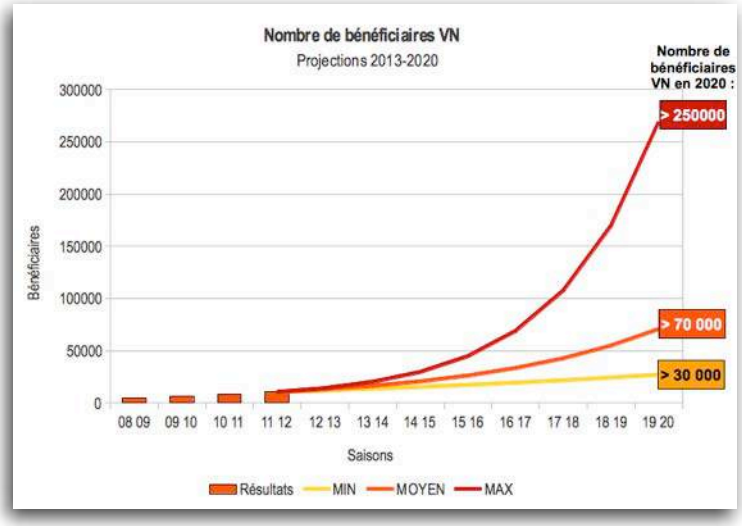


Financeur principal

FFEM
Fonds Français pour l'Environnement Mondial

De plus en plus de bénéficiaires...





Vie associative & Autres faits marquants



A. Certains partent, d'autres arrivent…

Le team AVN-BF, autour de Séri Youlou, Adjara Yoin, Boubacar Ouily, s'est enrichi de nouvelles recrues en 2011-2012 : **Joël Amado Ouedraogo**, responsable du DPRP de Koubri ; **Mathieu Koidima**, agent administratif et financier et **Korotimi Barry** et **Maimouna Sawadogo**, animatrices de vulgarisation.
A noter également le rapprochement important avec de nombreuses personnes-clés, issues des villages burkinabés et maliens, qui sont fortement liées au succès de la nouvelle méthode.

Zalissa Koula a confirmé son départ fin septembre 2011, AVN la remercie.
Léonard Durka, VSI qui remplaçait Valérie Oulia, a accompagné l'équipe AVN-BF vers un maximum d'autonomie, soutenu par **Emmanuelle Schatz**, VSI pour la saison 11-12. Ils ont permis l'achèvement de la structuration des équipes et des bureaux, permettant une direction exclusivement locale qui a vu le jour en septembre 2012 avec la nomination de Boubacar Ouily au poste de Coordinateur National. AVN les remercie sincèrement et leur souhaite les meilleures perspectives professionnelles et personnelles, sachant que les portes de la Voûte Nubienne leur seront toujours ouvertes.

Dans la logique de duplication régionale, **Simon Ouedraogo** a été recruté en fin de saison 2012 en tant que futur responsable régional du DPRP de Yako et **Houdou Bagayogo** en début de saison 2012-13 pour la région de Dédougou. Six animateurs de vulgarisation viennent également renforcer ce changement d'échelle au niveau national.

Bruno Jarno, ingénieur, basé à Dédougou et qui avait effectué des missions d'étude d'impacts entre le Sénégal, le Mali et le Burkina Faso, continue d'appuyer AVN en tant que responsable du volet « Suivi-Evaluations ».
Cynthia Benoist, VSI, a rejoint l'équipe de Boromo en septembre 2012 afin de renforcer les pôles administratifs et financiers sur le terrain dans la perspective de 2016, elle formera notamment **Bertrand Dabiré**, nouveau responsable administratif et financier d'AVN-BF depuis octobre 2012.

Niek Kramer, VSI d'origine hollandaise, est en formation depuis juin 2012 à Boromo pour la coordination nationale et l'ouverture de pays anglophones.

L'équipe d'AVN-Mali s'est agrandie pour le début de saison 2012-13 : Ismaïla Diallo, Souleymane Kone, et Francis Tiené détaché par AVN-BF, se sont entourés de **Moussa Balla Diarra** pour l'ouverture de la région de Dioïla, **Abdoul Kassim Coulibaly** pour l'ouverture de la région de Koutiala ainsi que de deux animateurs de vulgarisation pour la région de Ségou.

Mathieu Hardy, architecte collaborateur d'AVN depuis 2009, basé à Bamako (Mali) poursuit son soutien **aux équipes nationales** et la formalisation des outils et procédures de la nouvelle méthode.

AVN-France :
A la dernière Assemblée Générale d'AVN, le bureau et l'ensemble des membres du Conseil d'Administration (CA) ont renouvelé leur implication. Deux architectes, **Nathalie Guillot et Emmanuelle Schatz** (VSI pendant la saison 11-12) ont rejoint les membres du CA : leurs compétences et leurs expériences du terrain vont être précieuses à AVN.
Le Conseil d'Administration est donc actuellement composé de 9 membres : Tony Kaye (Président), David Sillou (Vice-Président), Jean-Marie Crombez (Trésorier), Jean-François Naud (Secrétaire), Thomas Granier, Annelies Hollewand, Gérard Douchet, Nathalie Guillot et Emmanuelle Schatz.

Ludovic Donnadieu poursuit son engagement fort aux côtés d'AVN en tant qu'expert comptable chargé de la réforme comptable et financière.
Uriel Longuet, webmaster et spécialiste en bobologie informatique, poursuit également sa précieuse collaboration.

Tatiana Espana, assistante du Pôle Production, est devenue **Mme Soubrier Espana**, fin août 12 : la cérémonie de mariage a eu lieu à Florence en Italie, l'occasion pour Séri Youlou en France pour l'été, de découvrir ce pays dans une ambiance de fête !

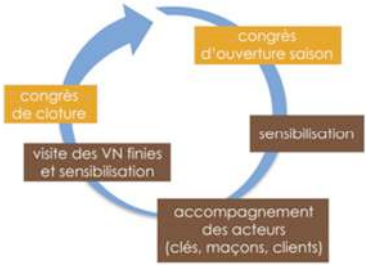


de g. à dr : Sita Granier Youlou, Emmanuelle Schatz, Céline Robert, Thomas Granier, Tatiana Soubrier Espana, Louis-Joseph Soubrier et Seri Youlou

Au début de la saison 2012-13, **Baptiste Cammareri et Julie Gomez** sont venus renforcer l'équipe d'AVN-FR respectivement aux postes de Coordinateur Pôle communication et secrétaire administrative.
Benoît Lambert est également devenu membre actif d'AVN en s'impliquant plus particulièrement dans la mise en place de partenariats avec les diasporas malienne et mauritanienne.

B. Evénements

Congrès des maçons et personnes-clés



Comme chaque année, AVN a réuni en ouverture et fermeture de saison une centaine de maçons et une trentaine de personnes-clés afin de partager des problématiques et des expériences de la vulgarisation.

Assemblée Générale d'AVN

C'est en France que s'est déroulée en septembre 2012 à Cazalséquier (34) l'assemblée générale de l'Association « la Voûte Nubienne ». La présence de **Séri Youlou**, des VSI et de Bruno Jarno et Mathieu Hardy, 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.

Mars 2012 - Atelier SEED - Capacity Building Workshop à Boromo

AVN a été récompensée par l'Initiative SEED, partenariat mondial d'action sur le développement durable et l'économie verte, fondé par le PNUE, le PNUD et l'UICN. Ce prix a notamment permis l'organisation d'un atelier regroupant les membres d'AVN-BF et Mali à Boromo mais aussi des intervenants extérieurs comme Anaïs MANGIN, chargée par SEED, afin de définir des stratégies en terme de recrutement, formation et management pour la duplication régionale.

SEED Awards 2011 WINNER

UNEP UNDP IUCN



Mai et Septembre 2012 : «Entrepreneur social de l'année 2012 pour l'Afrique» - Prix de la Fondation SCHWAB

SCHWAB FOUNDATION FOR SOCIAL ENTREPRENEURSHIP

Thomas Granier et Séri Youlou, co-fondateurs d'AVN, ont été récompensés par la Fondation Schwab du titre d'«Entrepreneur social de l'année 2012 pour l'Afrique». Depuis sa création en 2000, la fondation repère, dans plus de 40 pays à travers le monde, les leaders mondiaux de l'entrepreneuriat social qui mettent en œuvre des solutions innovantes et pragmatiques permettant « d'améliorer l'état socio-économique du monde».

WORLD ECONOMIC FORUM



Pour cette occasion, Thomas Granier et Antoine Horellou se sont rendus à Addis Abeba, Ethiopie, en mai 2012 au World Economic Forum (WEF), ainsi qu'à celui de Tianjin, Chine, en septembre 2012. L'occasion de participer aux conférences et débats sur les enjeux actuels de l'économie mondiale et de l'entrepreneuriat social et de rencontrer les dirigeants économiques, politiques et médiatiques du monde entier.

Septembre 2012 - AVN reçoit le soutien du FFEM

Depuis le mois de septembre 2012, le Fonds Français pour l'Environnement Mondial accorde sa confiance à AVN à hauteur de 30% du budget global sur 4 ans.

Plusieurs mois ont été nécessaires pour constituer ce dossier, des missions sur le terrain ont été menées par les équipes du FFEM, et de nouvelles normes comptables ont été adoptées afin de pouvoir assurer le reporting normalisé attendu par les bailleurs institutionnels tels que le FFEM.

FFEM Fonds Français pour l'Environnement Mondial

C'est pour nous une grande étape, qui nous permet de perfectionner nos outils, d'affiner nos méthodes de travail et ainsi de préparer notre changement d'échelle : entre 2012 et 2013, nous devrions passer de 4 régions couvertes dans 2 pays à 8 régions dans 3 à 4 pays ! Merci vivement à Denis Vasseur et Eric Laitat pour leur aide indispensable sur ce dossier.

Clin d'oeil de la saison



Né au début de la saison 2011-12, Ben Aziz «Voutain», fils d'Adjaratou Yoin, notre précieuse responsable production au Burkina, a déjà l'âme d'un animateur de vulgarisation ...



C. Témoignages de bénéficiaires

Client



Poundou (Burkina-Faso) - M. Larou Lontié - cultivateur, premier client du *DPVP-F* de Poundou.
« La maison est durable, tout le monde sait ça. Moi, j'ai fait mes calculs moi-même et c'est la Voûte Nubienne qui est moins chère que la tôle. Dans mon village, les gens m'ont beaucoup aidé, les hommes ont ramassé les pierres sauvages, fait les briques et m'ont aidé à construire, les femmes elles ont puisé l'eau. »

Personne Clé



Lia (Burkina-Faso) - 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 ».

Maçon



Dendjola (Mali) - M. Mien Ibrahim - Maître Maçon VN
« Avec la méthode Amorce, j'ai pu former plusieurs apprentis qui sont devenus maçons VN. La méthode a permis une large diffusion de la technique à travers les actions de vulgarisation de l'équipe AVN. La technique VN nous a donné une maison et aussi un travail. Avant, nombre de maçons étaient uniquement paysans et après les récoltes allaient soit en exode rural, soit restaient sans travail. Le métier de maçon nous permet de faire face à des périodes de soudure. Nous remercions AVN pour ça »

Collectivités territoriales



Saint-Louis (Sénégal) - M. Aliou Niang - Président du Conseil Régional de Saint-Louis
« Le programme de vulgarisation de la VN, porté par AVN et par l'association le Partenariat apparait comme une solution apte à implanter cet habitat économique, performant et durable dans la zone de Podor, avec l'objectif à plus long terme d'un déploiement de la technique aux territoires voisins afin de toucher un maximum d'habitant confrontés chaque jour aux difficultés d'habitat.
A ce titre, le projet s'inscrit pleinement dans les orientations fixées par le Conseil Régional de Saint-Louis en matière de lutte et d'adaptation au changement climatique. Aussi, le Conseil Régional appuie et soutient cet important projet pour les habitants de la Région de Saint-Louis »

Rapport financier



- Cette synthèse est issue de l'analyse de l'ensemble de la comptabilité d'AVN, qui est le fruit du travail des équipes de terrain et du siège d'AVN, de Jean-Marie Crombez (trésorier d'AVN) et de Ludovic Donnadieu (Donnadieu et Associés). Ils en sont tous ici remerciés.

- AVN a effectué une modification de la date de clôture et d'ouverture de son exercice comptable afin de mieux correspondre aux besoins du terrain et aux délais de dépôt du dossier auprès du bailleur principal d'AVN (FFEM). La période considérée ici court donc du 1er juillet 2011 au 31 août 2012. Désormais, et pour les 4 années à venir, l'exercice comptable d'AVN débutera le 1er septembre et se terminera le 31 août. Nous donc avons un exercice de ***14 mois en 11-12 contre 10 mois l'an passé****.*

- Dans les tableaux joints, seule l'année civile du mois de clôture est indiquée, donc 2012 pour l'exercice 11-12.

Observation générale des données

- Le compte de résultat 11-12 montre une croissance des produits de l'exercice, qui passent de 295 à 367 k€, soit une croissance de 24% par rapport à l'exercice précédent. Mais les deux exercices n'ayant pas le même nombre de mois, ces chiffres rapportés à un comparatif mensuel moyen donne une décroissance à -11%.

- Les charges de l'exercice se sont quant à elles accrues en 11-12 de 37%, passant de 268 à 366 k€. A comparatif mensuel, les charges moyennes sont en baisse de -2%.

- Depuis six ans, le tableau comparatif des exercices comptables montre donc une croissance permanente de l'activité, mais une analyse mensuelle montre un ralentissement général, en particulier des entrées de fonds.

Analyse des charges

- Les ressources humaines restent le poste de dépense principal, les activités d'AVN étant surtout d'ingénierie et relationnelles donc humaines.

- C'est ce poste qui a connu l'augmentation la plus franche en 11-12 : + 67%. AVN a beaucoup investi sur ce poste clé, en recrutant de nouveaux collaborateurs sur le terrain qu'il s'agisse d'animateurs de vulgarisation pour augmenter la «production» du marché VN, ou de cadres dirigeants pour rendre les équipes locales progressivement autonomes. Pour encadrer le changement d'échelle rapide du programme, AVN a également consolidé les postes clés des cadres internationaux expatriés et chargés de suivi/gestion.

- Les frais de missions de terrain ont connu une augmentation de 15% par rapport à l'exercice passé. Ils sont notamment liés à l'ouverture de nouveaux bureaux au Burkina, et à des missions plus éloignées.

- Les investissements ont diminué de 60%, un fort retard ayant été rattrapé l'année précédente, et les achats de nouveaux véhicules étant décalés à 12-13.

- Les frais de fonctionnement et surtout de communication ont augmenté de 30%, AVN devant notamment rattraper un retard important en terme de communication, et de gestion.

- AVN se recentre sur l'Afrique de l'Ouest, le Burkina Faso reste le pays principal de dépenses (63%), avec l'animation d'un nombre plus important de maçons, personnes clés, vulgarisateurs, l'ouverture de nouvelles régions et des activités de R&D plus importantes. Au Mali (21%), les activités ont ralenti cette année à cause des conditions politiques, mais restent tout de même très dynamiques avec un fort potentiel, et les investissements d'AVN y sont administrés par une équipe nouvelle mais solide.

- La part du Sénégal dans les dépenses est peu significative (9%), ce qui s'explique par l'implication forte sur le terrain d'un partenaire «Le Partenariat St Louis - Région Nord» qui a limité les dépenses d'AVN sur ce pays. Cette faible part ne traduit pas le très fort potentiel local et les prévisions d'investissement des années futures, en particulier sur des dépenses de R&D, l'ouverture d'une première équipe nationale pour gérer et développer les activités actuelles et couvrir de nouveaux territoires de vulgarisation.

- Les activités au Bénin commencent quant à elles à prendre leur essor, les coûts ici montrés sont liés à des premières missions d'AVN-BF menées sur place, en particulier pour le repérage de partenaires locaux dans le nord du pays.

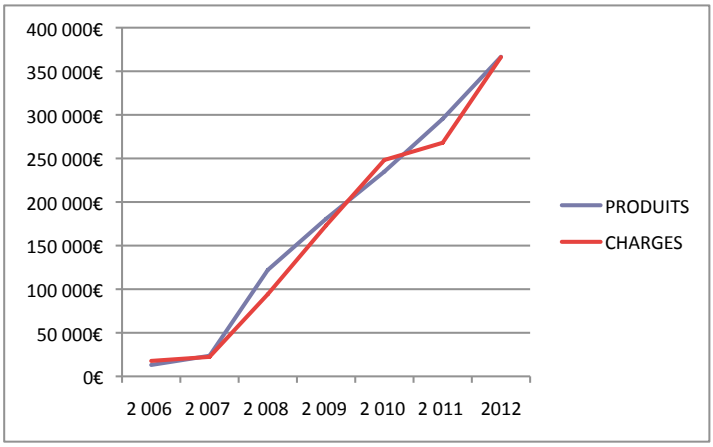
- Enfin, les coûts relatifs à l'Afrique Australe, sont ceux de missions de maçons VN et staff AVN pour des tests prototypes (voir pages Bilan par pays). AVN a décidé de se recentrer sur l'Afrique de l'Ouest pour les années à venir.

[4] 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

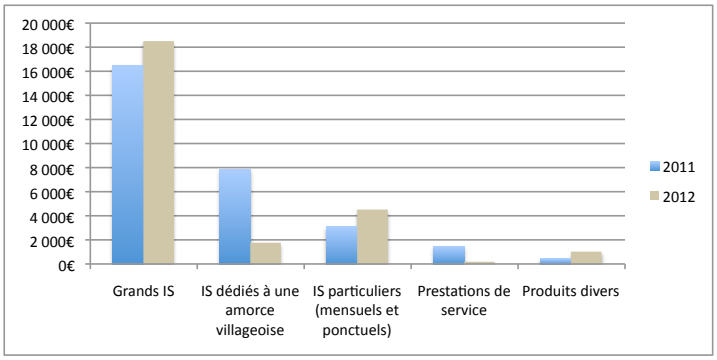
[5] IS = Investisseurs Sociaux = AVN considère tous ses bailleurs et donateurs comme de véritables investisseurs sociaux.

Evolution des produits et charges par exercice

	2 006	2 007	2 008	2 009	2 010	2 011	2012
PRODUITS	13 096€	23 618€	122 059€	180 733€	234 880€	**295 423€**	**366 651€**
Croissance	nc	80%	417%	48%	30%	26%	24%
CHARGES	17 730€	22 358€	94 219€	173 133€	248 230€	**268 000€**	**366 295€**
Croissance	nc	26%	321%	84%	43%	8%	37%
Solde	-4 634	1 260	27 840	7 600	-13 350	**27 422**	**356€**

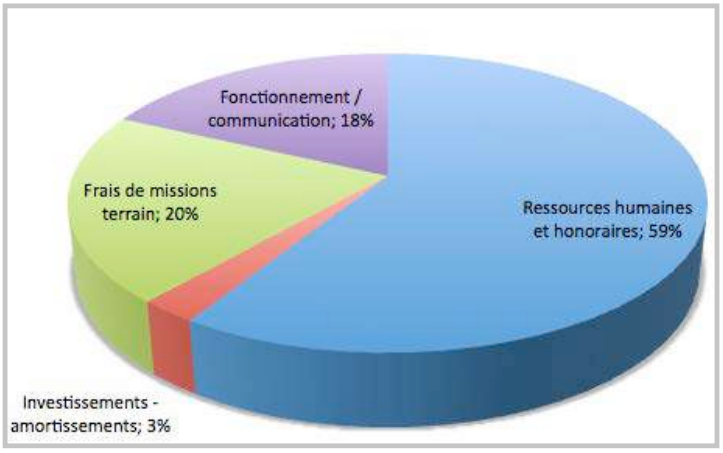


D'où viennent les fonds d'AVN ?



Comparatif des sources de financements rapportés en moyenne mensuelle (l'exercice 11 portant sur 10 mois et le 12 sur 13 mois)

Quelle utilisation est faite des fonds ?



Analyse des produits

L'analyse comparée des moyennes mensuelles de recettes entre 2011 et 2012 démontre donc une baisse de 11%. Cette baisse est due notamment à une mise en réserve en 2012 d'un maximum de cofinancements pour 2013, dans la perspective de l'arrivée de bailleurs en attente de cofinancements (FFEM, Fondation Ensemble). Cette baisse des ressources en 2012 permettra donc de mobiliser bien plus de fonds pour le changement d'échelle prévu dès 2013.

Structurellement, on observe une baisse forte des IS dédiés à une Amorce Villageoise, liée surtout à la comptabilisation dans cette catégorie en 2011 d'un bailleur important sur le territoire-pilote de Sinthiou Bamambé incluant des constructions.

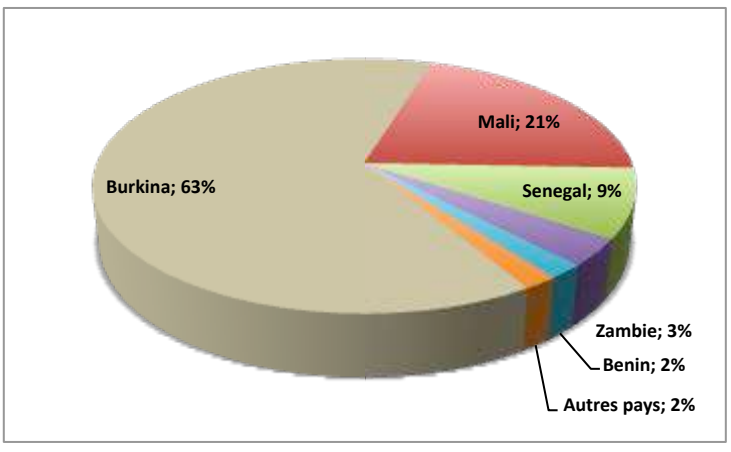
Il est cependant important de noter que très peu de conventions de partenariat ont été signées en 2012 pour des Amorces Villageoises.

On remarque en revanche une augmentation des Investisseurs Sociaux particuliers, et ce, malgré une faiblesse de communication d'AVN sur ce point. Comme indiqué précédemment les investissements de cette année devraient porter leurs fruits plus clairement en 2013.

Les prestations de service ont baissé, en particulier à cause de la crise malienne qui a fait diminuer considérablement le nombre de conventions de «dons sur constructions» passées entre AVN et des clients VN non coeur de cible (dont l'argent ne vient pas d'Afrique).

Rappelons que AVN ne touche jamais d'argent sur les mises en relations entre clients et maçons VN (indépendants), elle demande juste un don équivalant à 20% du gros oeuvre à une catégorie de clients VN non coeur de cible qui, grâce à son programme, peuvent construire des bâtiments solides et confortables à faible coût.

Pour quels pays ?



Conclusion :

La saison 2011-2012 s'achève sur un bilan positif dont nous retiendrons comme faits marquants : la duplication régionale avec la naissance d'antennes AVN régionales et la coordination exclusivement locale des deux directions nationales, la réussite de la mise en place de la structure AVN-Mali, la structuration et la pérennisation du déploiement au Sénégal, et les opportunités d'ouverture de programme dans d'autres pays d'Afrique sahélienne.

Les personnes-clés et les maçons-référents prennent une place de plus en plus importante dans l'organisation des sensibilisations et des marchés dans les villages pilotes. Leur rôle s'agrandit à l'échelle de la zone voire de la région. L'Académie AVN va être mise en place pour renforcer leur prise de position et leur donner les outils pour ce faire.

Cela va aussi permettre aux équipes d'AVN de se concentrer sur la stratégie de déploiement et la coordination globale des actions, tout en favorisant l'autonomisation croissante des marchés existants.

Au final, les résultats sont positifs, avec une croissance moyenne de 34% du nombre de mètres linéaires VN bâtis depuis 2001.

Il faut maintenant, dès 2013, assurer le maintien, voire l'accélération de cette croissance dans l'objectif d'amorcer, d'ici 2020, un marché de la Voûte Nubienne pérenne et autonome dans l'ensemble de l'Afrique de l'Ouest sahélienne.

C'est dans ce sens que vous - équipes d'AVN, partenaires techniques et financiers, maçons, villageois, bénévoles et sympathisants – êtes mobilisés.

Merci à vous tous pour votre implication fidèle et votre intérêt toujours croissant pour la Voûte Nubienne.
Faites connaître ce mouvement qui est en marche, il a besoin de tous pour renverser au plus vite la problématique de l'habitat sahélien.





Pour approfondir :

Retrouvez ce rapport et plus d'informations sur le site web www.lavoutenubienne.org
Nous avons mis à votre disposition de nombreux rapports, études, photos et vidéos, et autres explications qui répondent à la grande majorité des questions qui nous sont habituellement posées.
Pour toute question, nos différentes antennes sont à votre disposition à tout moment :

contact@lavoutenubienne.org
AVN - 7, rue Jean Jaurès - 34190 GANGES
+33 (0)4 67 8121 05
ou :
AVN - Burkina Faso : +226 76 17 72 08
AVN - Mali : +223 21 32 02 41
AVN - Sénégal : +221 77 881 79 55

... et suivez-nous sur Facebook et Twitter !


Rejoignez l'aventure sur
www.lavoutenubienne.org
UN TOIT
UN MÉTIER
UN MARCHÉ
La Voûte Nubienne