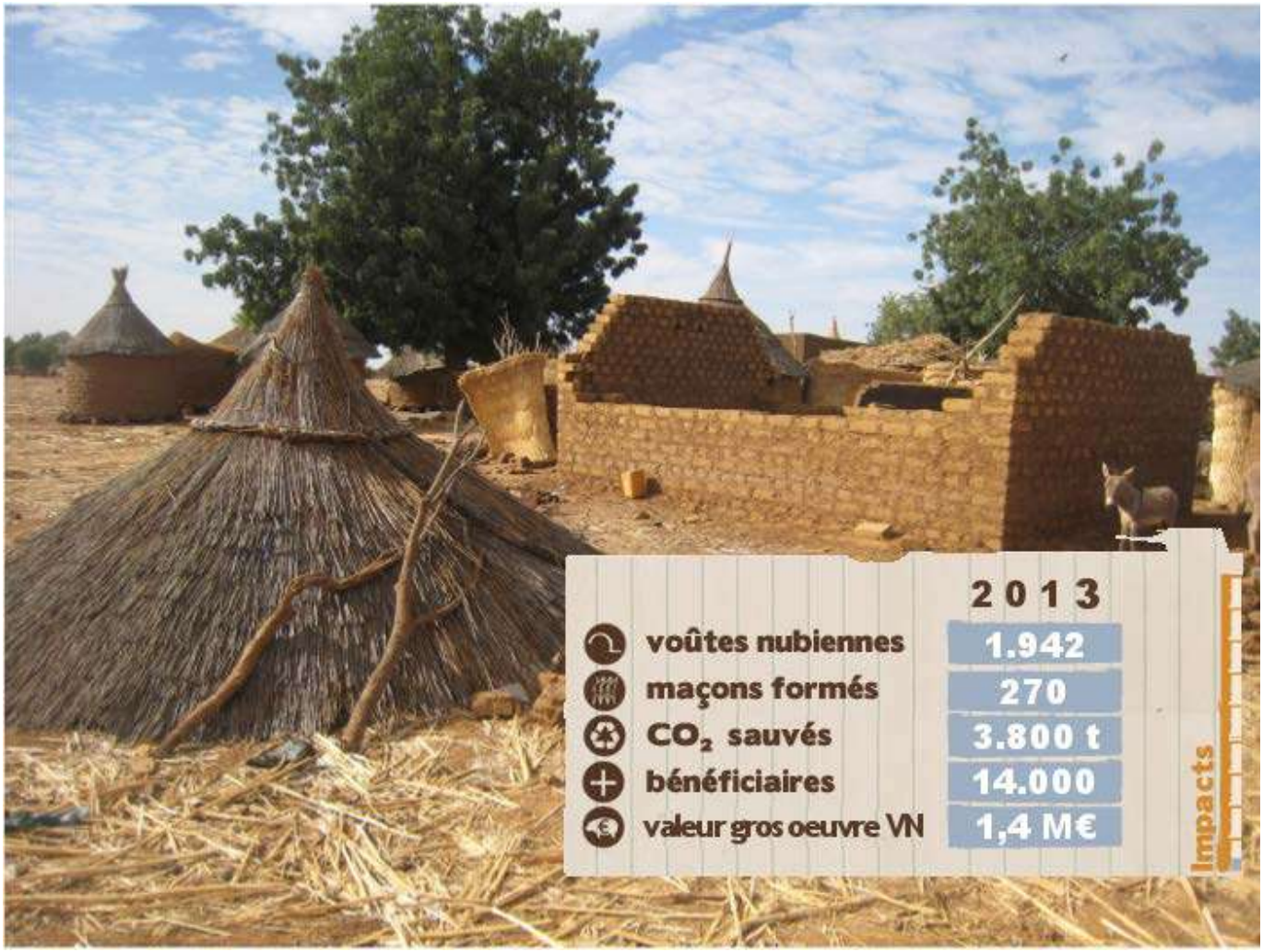
La Voûte Nubienne

SUIVI, EVALUATION, MESURES DE L'IMPACT DU PROGRAMME



RAPPORT D'ACTIVITES

2012-2013

PREAMBULE

par Thomas Granier et Séri Youlou (co-fondateurs et dirigeants), et Benoît Lambert (Président)

«Notre 13ème saison de vulgarisation de la Voûte Nubienne vient de toucher à sa fin et sur les 4 dernières années, les impacts cumulés générés par le programme ont doublé, voire triplé pour certains : la croissance moyenne du nombre de constructions est d'environ 30%, environ 2000 VN ont été bâties par un réseau de 270 maçons dans plus de 400 localités au Burkina-Faso, Mali et Sénégal, pour près de 14000 bénéficiaires, permettant, entre autre, d'économiser 3800 t de CO2eq, 2600 arbres et de générer une économie locale de plus de 1,4 millions d'euros.

Les résultats sont là et pour la première fois, le programme semble mature, complet et fonctionnel sous tous ses aspects :

- *une demande aujourd'hui supérieure à l'offre,*
- *une méthodologie de vulgarisation à grande échelle fonctionnelle, décrite et maîtrisée par les cadres AVN,*
- *un renforcement des capacités en cours grâce à la mise en place de modules de formation,*
- *des équipes-pays africaines (35 salariés) s'agrandissant avec des processus de recrutement efficients,*
- *une duplication régionale réussie sur 10 régions dont 5 au Burkina-Faso, 3 au Mali, et 2 au Sénégal,*
- *l'amorce d'une duplication vers d'autres pays d'Afrique de l'Ouest (Bénin, Ghana, ...)*
- *des outils de suivi, d'évaluation et de reporting fonctionnels et exemplaires*
- *une reconnaissance internationale, avec notamment des prix décernés par la Fondation Schwab, le MAE et l'AFD, Seed Initiative, le Gouvernement de Dubaï en partenariat avec UN-Habitat, ou encore la Development Marketplace de la Banque Mondiale,*
- *et enfin, la poursuite du soutien de Fondations (Hermès, Ensemble, Accor, Nicolas Hulot, ...) mais également depuis 2012, les premiers partenariats publics d'importance (FFEM et AFD).*

Pour autant, le défi reste considérable car pour renverser la problématique de l'habitat en Afrique sahélienne, 5 % de la population devra être touchée. Et pour ce faire, il est impératif d'augmenter rapidement la croissance de production.
Si jusqu'à présent, AVN a misé sur le renforcement des capacités et le déploiement géographique, afin que les acteurs du marché (clients et maçons) construisent ensemble la croissance d'un marché du concept VN, aujourd'hui, nous savons que le réel changement d'échelle du programme s'opérera lorsque les acteurs de développement s'empareront de la méthodologie de vulgarisation du concept VN et prendront en charge les moyens de la développer.

Et ce tournant décisif pour le programme est en train de s'opérer ....
En effet, l'intérêt croissant, montré durant la saison 12-13 et affirmé cette saison, par les organisations de la société civile (OCB) et les acteurs politiques locaux, à la fois représentants directs des bénéficiaires et porteurs légitimes des projets liés à l'habitat, va permettre une amplication réelle du programme. L'implication pro-active de ces acteurs, garants de financements spécifiques, va offrir à AVN une place d'opérateur, justifiée, lui permettant de s'inscrire dans un modèle économique pertinent et pérenne (hybride « for-profit"/"non-profit") dans lequel ses activités entrepreunariales entreront pleinement au service de ses missions sociales.

Par ailleurs, grâce à la maturité acquise, AVN a aujourd'hui la capacité de mener, en partenariat avec ces acteurs locaux, des activités pilotes afin de valider de nouvelles méthodes complémentaires d'appui au marché. Il s'agit en particulier de projets de R&D technique (besoins spécifiques sur des bâtiments communautaires et urbains), de formalisation d'une partie des artisans VN, de R&D sur le crédit habitat, de relogement de personnes déplacées....

C'est donc au regard de ces nouvelles orientations, offrant un cadre de croissance complet, qu'AVN peut aujourd'hui percevoir le changement d'échelle de son programme qui, soutenu par des acteurs locaux légitimes, permettra de donner accès à un habitat décent et adapté au plus grand nombre et le plus rapidement possible en Afrique sub-sahélienne.

Nous avons donc le plaisir de vous laisser découvrir le descriptif de notre solution, le bilan de la saison 2012-2013 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.»

Seri, Thomas et Benoît

SOMMAIRE

SOMMAIRE 3
CHIFFRES CLES (septembre 2013) 5
SYNTHESE DE LA SAISON 2012-2013 9
TABLEAUX DE BORD 13
1.Tableau de bord des résultats 13
2.Tableau de bord des effets 15
3.Tableau de bord des impacts 18
Résultats détaillés 19
1.Analyse des résultats 19
2.Analyse des effets 26
DEPLOIEMENT GEOGRAPHIQUE 32
1.Burkina Faso 32
1.1.Tableaux de bord 33
1.1.1.Tableau de bord des résultats 33
1.1.2.Tableau de bord des effets 35
1.1.3.Tableau de bord des impacts 36
1.2.Résultats détaillés 36
1.2.1.Analyse des activités menées 36
1.2.2.Analyse des effets engendrés 37
2.Mali 39
2.1.Tableaux de bord 40
2.1.1.Tableau de bord des résultats 40
2.1.2.Tableau de bord des effets 42
2.1.3.Tableau de bord des impacts 43
2.2.Résultats détaillés 44
2.2.1.Analyse des activités menées 44
2.2.2.Analyse des effets engendrés 45
3.Sénégal 47
3.1.Tableaux de bord 48
3.1.1.Tableau de bord des résultats 48
3.1.2.Tableau de bord des effets 50
3.1.3.Tableau de bord de l'impact 51
3.2.Résultats détaillés 52
3.2.1.Analyse des activités menées 52
3.2.2.Analyse des effets engendrés 52
4.Autre pays 54
LIGNES STRATEGIQUES 2013-2014 55

RAPPORT FINANCIER..... 57

1.Les recettes 57

2.Les charges 57

3.Evolution de l'activité.....57

Evolution des produits et charges par exercice.....57

VIE ASSOCIATIVE / FAITS MARQUANTS..... 58

1.Certains arrivent d'autres partent 58

2.Evènements marquants 58

CONCLUSION..... 59

CHIFFRES CLES (septembre 2013)

13 ans

L'Association Voûte Nubienne (AVN) **a 13 ans.**
(date de création : 2000)

3 + 2

La Voûte Nubienne est active dans 5 pays[1] :
- implantée dans 3 pays d'Afrique de l'Ouest :
Burkina-Faso, Mali, Sénégal
- en phase de recherche pour l'ouverture de 2 pays d'Afrique de l'Ouest :
Ghana, Bénin

8+2

Ce sont les prévisions de duplications régionales des équipes locales. En juin 2014, la voûte Nubienne devrait disposer de bureaux dans 10 régions d'Afrique de l'Ouest :

- 8 bureaux sont opérationnels : Boromo, Dédougou, Koubri, Yako au Burkina Faso, Dioïla, Koutiala, Ségou au Mali, Podor au Sénégal
- 2 bureaux sont en phase d'ouverture (recrutement, formation, construction et aménagement des bureaux) : Bama au Burkina-Faso ainsi que Thiès au Sénégal.

406

C'est le nombre de localités (hameaux, villages, villes, agglomérations...) **où des constructions VN ont été bâties.**

14,4 km

Si on mettait bout à bout toutes les voûtes construites depuis le début du programme, cela représenterait une voûte de 14,4 km de longueur.
La largeur de voûte étant quasiment constante (1 mètre linéaire vaut ~ 3,25 m²), la production totale de voûtes atteint ainsi ~ 4,7 hectares (47.000 m²)

31 %

C'est le taux de croissance annuel moyen (TCAM) des mètres linéaires produits depuis le début du programme, indicateur principal de la croissance du marché VN.
Il est calculé à partir de la production annuelle en mètres linéaires depuis 1999-2000 : 72 m de voûtes en 1999-2000 ; 2 304 m de voûtes en 2011-2012.

1 Depuis 2012, AVN a décidé, entre autres pour plus d'efficience, de ne pas investir avant 3 ans dans le déploiement de programme en Afrique Australe

916

C'est le nombre de chantiers VN depuis le début du programme, ce qui représente 1.942 voûtes.

On entend par chantier tout bâtiment VN construit, quelque soit sa typologie (habitation, salle de classe, bureaux, commerce, bâtiment de restauration, d'hébergement, bâtiment de soins, de stockage, bibliothèque, atelier de fabrication, lieu de culte, cuisine, poulailler...)

270

C'est le nombre de maçons, artisans et entrepreneurs VN qui ont été formés depuis le début du programme.

Parmi eux, 219 travaillent régulièrement soit un taux d'activité de 81 %. Les salaires perçus profitent directement aux familles des maçons ; ainsi environ 1.300 personnes bénéficient chaque année de l'économie générée par le marché de la Voûte Nubienne



On estime qu'un chef maçon VN fait vivre en moyenne 4 personnes dans sa famille et que 3 personnes en moyenne profitent du salaire d'un apprenti ou d'un maçon.

~ 300

C'est le nombre d'apprentis-maçons VN en formation.

~ 14.000

C'est le nombre de personnes qui utilisent, habitent,... ou dorment sous une voûte soit l'équivalent d'une petite ville rurale du Burkina-Faso, telle que Boromo

On estime qu'en moyenne 3,2 personnes profitent d'une voûte moyenne privée (logement) et que 17 personnes profitent d'une voûte moyenne communautaire. 70 % des m² bâtis sont privées et 30 % des m² bâtis sont communautaires. Le calcul du nombre de bénéficiaires dépend d'autres critères tels que le type de clients et la typologie d'usage des bâtiments.



59 %

des clients VN en 2012-2013 sont des cultivateurs (contre 58 % en 2011-2012).
74 % des clients VN en 2012-2013 sont de type T1-T2 : cultivateurs, commerçants, fonctionnaires...



84

C'est le nombre de personnes « clés », porte-paroles du programme AVN dans les villages d'Afrique de l'Ouest.

Les personnes « clés » sont des personnes convaincues par la technique voûte nubienne et convaincantes auprès de leur population, elles sont de véritables ambassadeurs Voûtes Nubiennes dans les villages et permettent l'amorce de marchés VN.

22 %

En 2012-2013, 22 % du marché VN est complètement autonome.
(rapport clients / maçons directs)
Sur 209 chantiers en 2012-2013, 45 ont été réalisés sans aucune intervention d'AVN. Cette autonomie est en recul par rapport à la saison passée (35%), ce qui peut en partie s'expliquer par l'augmentation du temps passé sur le terrain par les équipes régionales, le marché VN devenant - pour un temps – davantage synthétique.

~ 2 600

C'est le nombre d'arbres préservés grâce aux constructions VN déjà réalisées.
On estime qu'une maison terre-bois ou une maison terre-paille moyenne nécessitent environ 4 arbres et que 34 % des constructions auraient été construites en terre-bois, si elles n'avaient pas été construites en VN.

~ 22 500

C'est le nombre de tôles non utilisées.
Une maison terre-tôle moyenne nécessite 18 tôles ; on estime que 65 % des constructions auraient été construites en terre-tôles, si elles n'avaient pas été construites en VN.

~ 3 800 t

C'est, en tonnes, une estimation des émissions de $CO2_{eq}$ évitées depuis le début du programme par les constructions Voûtes Nubiennes.

Une expertise indépendante, menée par le bureau d'étude Londonien ERM (www.erm.com), estime qu'une Voûte Nubienne d'une surface habitable moyenne de 25 m² évite l'émission de 2 tonnes de $CO2_{eq}$ comparativement aux autres alternatives constructives.

~ 1,4 M€ **d'impact économique local généré pour la seule construction de bâtiments Voûtes Nubiennes** (valeur du gros œuvre du parc bâti)**, soit en échanges formalisés** (échanges monétaires)**, soit en échanges informels** (échanges de services, autoconstruction)**, depuis le début du programme** (dont ~ 219 000 € ont été générés en 2012-2013).

Une maison de taille moyenne réunit l'équivalent de 350 000 FCFA à 1 000 000 FCFA d'économie locale pour le gros œuvre (main d'œuvre des maçons VN, main d'œuvre non qualifiée, les matériaux et leur transport, les finitions,...) selon les pays, les typologies de clients, les secteurs de construction (rural, urbain)

~ 1,7 M€ **C'est le coût monétaire du programme de 1999 à 2013.**
Le coût du programme en 2012-2013 s'élève à 470 000 €.

14 **C'est le nombre de femmes impliquées de manière pro-active dans l'Aventure Voûte Nubienne**
3 salariées en France, 4 salariées au Burkina-Faso, 1 au Mali, 1 au Sénégal, 2 expatriées VSI, 3 personnes clés

Dans les zones rurales, les femmes Africaines sont les principales détentrices de l'économie formelle, grâce notamment à l'artisanat, au petit commerce et à la vente de produits transformés issus des récoltes et des cueillettes. Dans un foyer, c'est très souvent la femme qui va permettre l'investissement dans un logement, et principalement dans l'achat de tôles et de chevrons.

Le groupe femmes – enfants est le premier utilisateur du logement et de la cour. En optant pour une Voûte Nubienne, ce groupe est donc le premier à bénéficier de l'amélioration du confort induit.



SYNTHESE DE LA SAISON 2012-2013

➔ La gestion des risques externes

Le conflit politique et militaire au Mali est le premier risque externe auquel le programme doit actuellement faire face. Ce conflit, débuté en janvier 2012 réduit les capacités de vulgarisation dans le Nord Mali et a fait fuir de nombreuses ONGs et associations. Dans ce contexte, la levée de fonds, le travail de partenariat et l'accompagnement de l'équipe malienne sont rendus très difficiles, Malgré ce conflit, celle-ci continue son travail de vulgarisation du programme à partir de Ségou, Koutiala et Dioïla, tout en atteignant de très bons résultats (+ 71 % en terme de chantiers).



Le second risque externe rencontré est la croissance du nombre de sites d'orpaillage, principalement au Burkina Faso, mais aussi au Mali, qui débauchent de nombreux manœuvres, apprentis et maçons VN, alléchés par les espoirs de fortune. La main d'œuvre non qualifiée devient très difficile à trouver dans certains endroits.

➔ La gestion des équipes locales

La gestion des équipes locales avait été identifiée durant la saison 2011-2012 comme le facteur limitant du déploiement du programme à grande échelle. Des efforts importants avaient alors été déployés pour définir la stratégie en terme de ressources humaines (organigramme, descriptifs de postes, formation des équipes, organisation des recrutements,...). Mise en application en 2012-2013, cette stratégie a porté ces fruits, puisque l'effectif des cadres recrutés, formés et opérationnels passent de 14 en juin 2012 à 30 un an plus tard (hors cadres franchisés et collaboratifs). Les cadres locaux sont généralement natifs des régions où ils vont exercer, ont une expérience de l'animation et ont une bonne connaissance du monde rural et des acteurs locaux.



➔ L'académie de formation

Décidée en comité de pilotage en juin 2012, l'académie de formation a été préparée par les cadres locaux, avec l'assistance d'AVN France entre juillet et octobre 2012. Elle comprend un ensemble de modules destinés à renforcer les capacités des acteurs de la vulgarisation, à compléter les aptitudes techniques des apprentis et des maçons et à partager des valeurs, principes et objectifs commun. Durant la saison 12-13, ce sont 219 personnes qui ont été formées à l'académie AVN, à Boromo, Ségou et Podor, dans des formations dispensées par les cadres locaux AVN. Les retours des participants sont très positifs, l'académie de formation devient pour AVN un outil indispensable de renforcement des capacités des acteurs du programme.



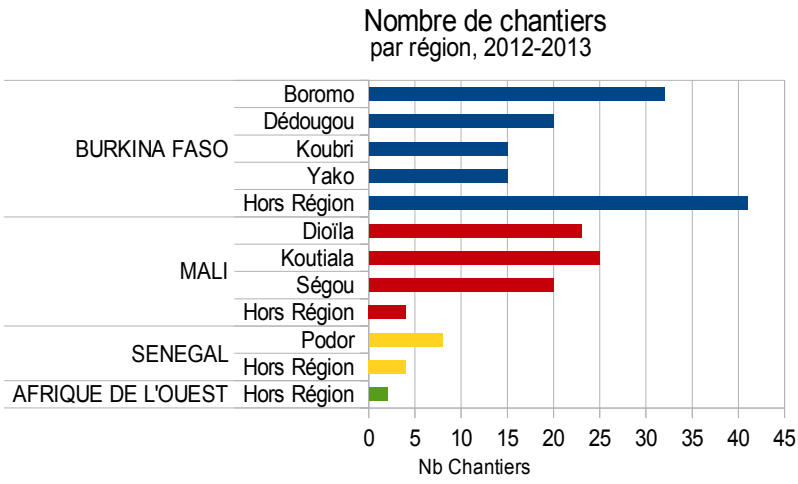
➔ La régionalisation comme stratégie de changement d'échelle



Entre 2011-2012 et 2012-2013, le nombre d'antennes régionales passe de 4 à 8 (4 nouvelles régions : Dédougou, Yako, Koutiala, Dioïla). Dans chaque région couvrant une surface moyenne d'environ 20 000 km², une équipe régionale AVN composée d'un chargé de production régionale et d'un ou plusieurs vulgarisateurs animent le marché VN naissant. Ils sillonnent le territoire à la rencontre des populations et acteurs locaux, menant sensibilisations, rencontres de clients, recherches d'apprentis, et dispensant des modules académiques et des congrès d'information. D'une dynamique jusqu'alors nationale, le programme AVN passe désormais dans plusieurs dynamiques régionales coordonnées. Cette régionalisation permet de fait, d'être au plus proche des acteurs du marché et de la vulgarisation, et d'être d'avantage en capacité de répondre aux problématiques locales identifiées. Deux nouvelles régions seront ouvertes en 2013-2014 (Thiès et Bama).

➔ Un parc bâti qui prend ses assises en régions

Le déploiement du programme AVN est entré dans sa phase de régionalisation, et les effets obtenus sont d'ores et déjà observables : en 2012-2013, seulement 15 % de l'ensemble des chantiers annuels ont été construits sur la région de Boromo, épicentre originel du programme. 76 % des chantiers ont lieu dans les 8 régions ouvertes du programme, laissant 24 % de chantiers diffus sur le territoire sahélien (MSA / MA). En terme de surface utile bâti depuis le début du programme (1999-2013), le Burkina Faso reste largement majoritaire (65 % avec 30 300 m² construits) suivi du Mali (12 600 m²), du Sénégal (3 400 m²) et des autres pays sahéliens (345 m²).



➔ Une demande en bâtiments qui continue à s'accroître



Le nombre de clients VN continue sa progression saison après saison, et progresse de 20 % par rapport à la saison précédente (174 clients en 11-12, 209 clients en 12-13), essentiellement portée par le fort engouement des populations rurales maliennes pour la VN et l'émergence d'un marché VN Sénégalais à la fois urbain et péri-urbain (Thiès) et rural (Podor). Au Burkina Faso, le nombre de clients augmente faiblement, à 3 %. Autre ombre au tableau : le nombre de m² construit sur la saison est en recul de -4 % à 7 488 m² bâti, alors que nombre de clients n'ont pu construire cette saison, faute de disponibilité en maçons. Un rééquilibrage de l'offre et de la demande devra être opéré pour que le marché VN puisse continuer à grandir rapidement.

Note : Le nombre de « marchés VN créés » est indiqué à titre indicatif et constitue une estimation. AVN conduira une expertise sur le processus de désengagement incluant constats et enquêtes qualitatives de terrain pour évaluer la maturité effective des marchés VN créés.

➔ Un facteur limitant identifié : l'offre des maçons en pleine saison de construction

Le programme AVN se trouve dans une situation de déséquilibre entre l'offre et la demande. La vulgarisation de la technique VN débutée il y a plus de 10 ans au Burkina Faso agit lentement mais sûrement sur la demande en bâtiment. La technique VN bénéficie d'une bonne image locale, relayée par les médias locaux et le bouche à oreille. De plus en plus de gens en ont entendu parlé, les clients potentiels semblent plus rapides à convaincre qu'auparavant. La régionalisation du programme a également contribué à faire grandir la demande en bâtiment, principalement de janvier-février à mai-juin, période traditionnelle des travaux de construction au Sahel, après la saison agricole.
Pendant cette période plutôt courte, la quasi totalité des maçons sont occupés sur leurs chantiers et il ne devient plus possible, pour un client qui se déclare trop tard de construire.



➔ De nouvelles lignes stratégiques

L'augmentation de l'offre des maçons pour faire face à la demande devient la première ligne stratégique pour les deux saisons à venir. Le comité de pilotage, qui s'est tenu en juin 2013 a arrêté les mesures suivantes :

- suivi et incitations pour augmenter les effectifs des maçons VN
Profilage des apprentis, suivi régional de la formation, mesures incitatives pour les maçons pour travailler en début de saison, chantiers formateurs

- recherche d'une meilleure répartition des chantiers sur la saison de construction
Discours particulier pour les clients expatriés et les clients ONG et associations (bâtiments publics) afin de les inciter à construire en début de saison, mesure promotionnelle incitative pour les clients locaux qui construisent en début de saison

- accompagnement du relationnel clients / maçons pour optimiser et faciliter la production
Organisation et préparation des chantiers

- valorisation des avantages qualitatifs (et plus seulement économiques) de la technique VN dans les discours de sensibilisation
Confort, durabilité, fonctionnalité, augmentation des prix conseillés d'environ 15%

Par ailleurs, les lignes stratégiques comprennent toujours un accompagnement important des régions dans leurs tâches, c'est à dire la poursuite du déploiement régional, avec notamment la recherche d'une ou deux nouvelles régions à ouvrir en début de saison 2014-2015, ainsi que la mise en priorité des programmes R&D les plus prometteurs !

➔ Les programmes complémentaires entrent en piste (R&D) !

Les cultivateurs ont non seulement besoin de la Voûte Nubienne pour se loger, mais aussi pour mener leurs activités agricoles. En proposant des solutions de financement adaptées et accessibles, le crédit habitat VN pourrait donner un nouvel élan à la diffusion de la technique VN. Les programmes de relogements permettent non seulement de fournir un habitat décent aux personnes sinistrés à moindre coût, mais aussi de fournir un terrain de formation accélérée pour les apprentis. La construction et le suivi de bâtiments publics démonstratifs (écoles, bibliothèques, centre de santé) est un premier pas vers la reconnaissance officielle par les institutions de la technique VN. Elle amène en même temps la question de la formalisation de maçons entrepreneurs capables de répondre à ce type de marchés publics ou encore à des



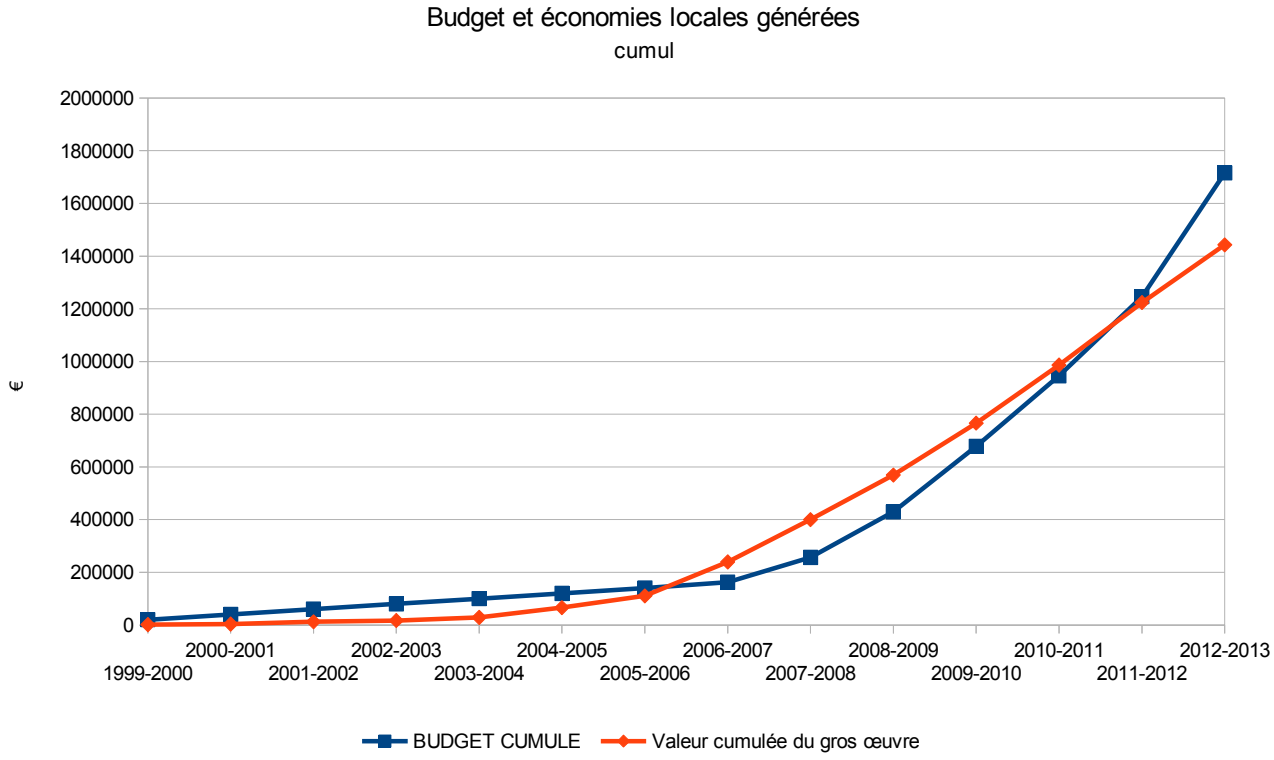
marchés privés tels que la construction de cités et de lotissements...
La vision générale du programme évolue largement du fait que les projets complémentaires (R&D) cités ci-dessus rentrent désormais en cohérence stratégique avec le programme central axé sur le monde rural et semi-rural et sont jugés très prometteurs pour la croissance du programme. AVN propose de renforcer les capacités des équipes locales sur ces nouvelles thématiques qui pèsent de plus en plus lourd dans les activités menées et qui sont le gage d'un déploiement global cohérent de la technique VN au Sahel.

➔ La recherche continuelle d'efficience

Si l'on compare le budget cumulé du programme AVN et les économies locales créées (valeur monétaire cumulée du gros œuvre du parc bâti VN), nous constatons que ces deux grandeurs progressent conjointement saison après saison. En d'autres termes, lorsqu'un client dépense 500 euros en gros œuvre pour construire sa voûte nubienne, 600 euros sont en moyenne dépensés par ailleurs par AVN pour faire naître et accompagner le marché VN.

Des dépenses importantes ont été réalisées en 2012-2013 en terme de recrutements, d'investissements et d'accompagnement (recrutement de cadres locaux, régionalisation, construction de bureau, achats de motos et d'équipements,...). Le budget cumulé du programme (1,7 Millions d'euros, + 35%) passe cette saison au dessus des économies locales créées (1,4 Millions d'euros – gros oeuvre, +18%). Il s'agit d'une situation temporaire liée au début d'un changement d'échelle opéré cette saison qui vise justement à faire croître plus rapidement les impacts engendrés en touchant davantage de bénéficiaires.

Notons également que le budget du programme permet d'autres impacts non quantifiés monétairement ici : formation de maçons, adaptation du parc de bâtiments au changement climatique, aspects culturels, emplois des cadres locaux...



TABLEAUX DE BORD

1. Tableau de bord des résultats

#	INDICATEURS	Résultats 2012-2013 *accomplissement de l'objectif (%)*	Objectifs 2012-2013	Résultats 2011-2012	Appré-ciation
A	**DEPLOIEMENT REGIONAL** **Nombre de régions couvertes** (donc équipes créées)	**8 régions** ***100 %***	8	4 régions	
B	**EQUIPES LOCALES** **Effectif des cadres locaux** (y compris cadres franchisés et collaboratifs)	**34 cadres locaux** ***97 %***	35	17 cadres	
C	**COORDINATION LOCALE** **Coordination locale africaine**	**Coordination Africaine au Burkina Faso et au Mali** ***100 %***	Coordi-nation africaine	Coordi-nation africaine	
D	**PRESENCE SUR LE TERRAIN** **Nombre de jours de missions sur DPVP**	**661 jours** ***81 %***	813	Non Connu	
E	**DEPLOIEMENT VILLAGEOIS** **Nombre total de villages pilotes**	**84 villages pilotes** ***59 %***	101	60 villages	
F	**DEGRE D'AMORCE VILLAGEOISE** **Note d'amorce villageoise** (étape 0 = 1 point... étape 4 = 5 points)	**132 points** ***61 %***	160	88 points	
G	**MARCHES VN CREES** **Nombre de villages pilotes en étape finale**	**6 marchés** ***100 %***	+1	5 marchés	
H	**DEPLOIEMENT PAR FRANCHISES** **Nombre de franchises ouvertes et partenaires collaboratifs**	**3 partenaires** ***50 %***	6	6 partenaires	
I	**APPUI DIFFUS AU MARCHE VN - MSA** **Nombre de mise en relation Maçon-client par AVN**	**66 mises en relation** *-*	?	Non Connu	
J	**COMMUNICATION LOCALE - MSA** **Nature des actions de communication locale pour soutien au marché semi-autonome**	Visites aux bureaux nationaux et régionaux, flyers, contacts radios locales, événementiels,...	Conception Stratégie marketing	Qualitatif	
K	**FORMATION ACADEMIQUE** **Nombre de personnes formées : clés, maçons, animateurs de vulgarisation formés**	**219 personnes formées** ***94 %***	235	0	
L	**CONGRES D'INFORMATION** **Effectif participant : clés, maçons**	***238 participants*** ***98 %***	242	314	

#	INDICATEURS	Résultats 2012-2013 *accomplissement de l'objectif (%)*	Objectifs 2012-2013	Résultats 2011-2012	Appré-ciation
M	**PROGRAMMES COMPLEMENTAIRES (R&D)**	Cités VN, crédit-habitat, programme de relogement pour les populations les plus vulnérables, relationnel institutions publiques, expérimentations techniques, 2 bâtiments publics construits, plan d'instrumentation thermique	Qualitatif	Qualitatif	
	Nature des programmes complémentaires et des actions R&D associées				



1: Objectif non atteint (<66 d'accomplissement)



2 : Objectif atteint en partie (66 à 90% d'accomplissement)



3 : Objectif atteint (90-100% ou plus d'accomplissement)



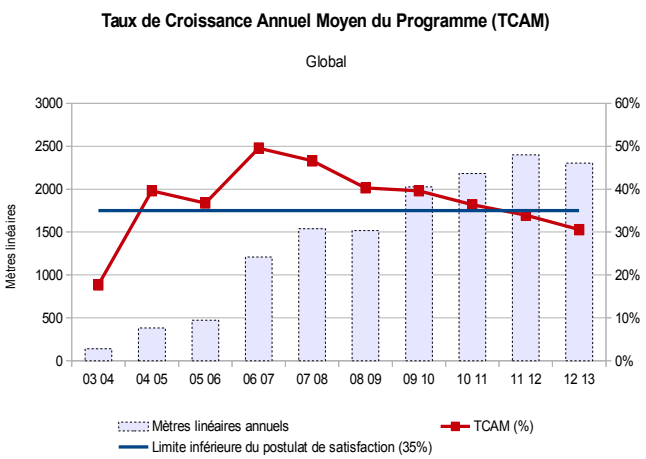
Les actions pour lesquelles un point d'exclamation est renseigné dans la colonne 'appréciation' correspondent à de nouvelles activités qui démarrent. L'évaluation des résultats obtenus au regard d'objectifs fixés antérieurement n'est donc actuellement pas possible.



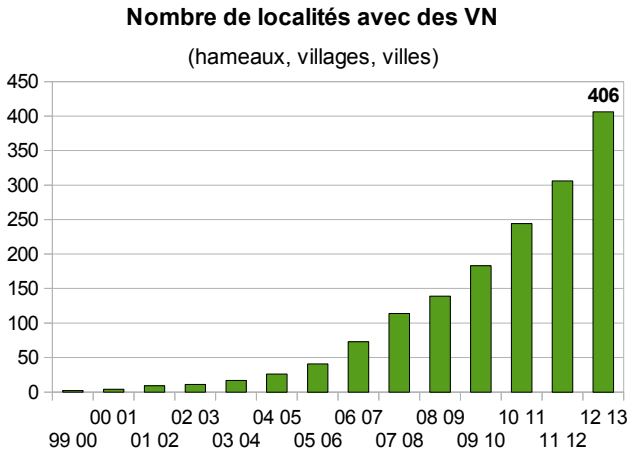
Les actions pour lesquelles un point d'interrogation est renseigné dans la colonne 'appréciation' correspondent à des activités pour lesquels les données ne sont pas disponibles pour renseigner l'indicateur

2. Tableau de bord des effets

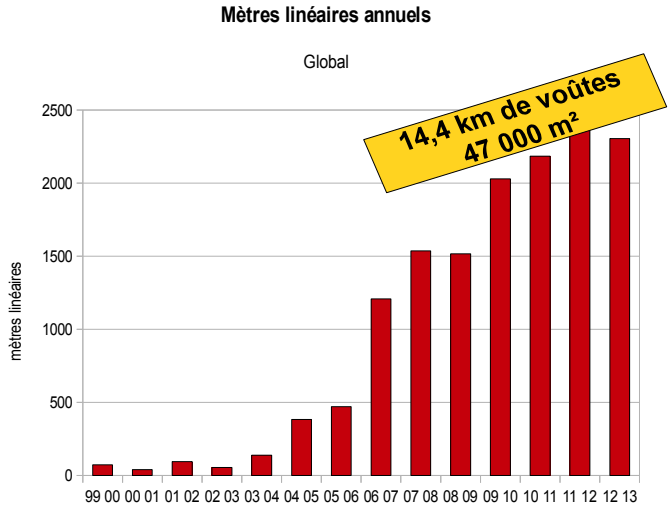
N°	INDICATEURS	Résultats et *objectifs* 2012-2013	Progression (%)	Résultats 2011-2012	Appréciation
1	**CROISSANCE DU PROGRAMME** **Taux de croissance annuel moyen (TCAM) - mètres linéaires**	**31 %** ***objectif : ≥ 35 %***	-3 %	34%	
2	**DEPLOIEMENT GEOGRAPHIQUE** **Nombre de localités**	**406 localités** ***objectif : 400***	+ 33 %	306 localités	
3	**BENEFICIAIRES PRODUCTEURS** **Nombre de mètres linéaires**	**2 304 m** ***objectif : 3 120 m*** *cumul : 14,4 km*	- 4 %	2 399 m	
4	**BENEFICIAIRES UTILISATEURS** **Nombre de chantiers (nombre de clients) sur la saison**	**209 chantiers** ***objectif : 226 chantiers*** *cumul : 916* chantiers	+ 20 %	174 chantiers	
5	**FORMATION DE MACONS** **Nombre cumulé de maçons formés C3 - C4 - C5**	**23 nouveaux maçons** *cumul : 270* maçons ***objectif : 318 maçons***	+ 9 %	cumul : 247 maçons	
6	**ARTISANS ET ENTREPRENEURS** **Nombre cumulé d'artisans et entrepreneurs formés (C4 - C5)**	**18 nouveaux** *cumul : 132 chefs maçons* ***objectif : 147 chefs maçons***	+ 16 %	Cumul : 114 chefs maçons	
7	**PRODUCTIVITE DES MACONS** **Nombre moyen de m² de Voûte Nubienne par chef maçon par saison**	**108 m² / chef maçon** ***objectif : 115 m²***	+ 15 %	94m²	
8	**CENTRAGE DU PROGRAMME SUR LA CLIENTELE CIBLE** **Part des clients de type 1 et de type 2 (en nombre de chantiers)**	**74 %** ***objectif : ≥ 75 %***	- 1 %	75%	
9	**CENTRAGE DU PROGRAMME SUR LE SECTEUR RURAL ET SEMI-URBAIN** **Part des mètres linéaires en secteur 1 et 2A**	**87 %** ***objectif : ≥ 75 %***	-2 %	89 %	
10	**AUTONOMIE DU MARCHE** **% de chantiers avec mise en relation directe 'maçon - client'**	**22 %** ***objectif : ≥ 30 %***	- 13 %	35 %	



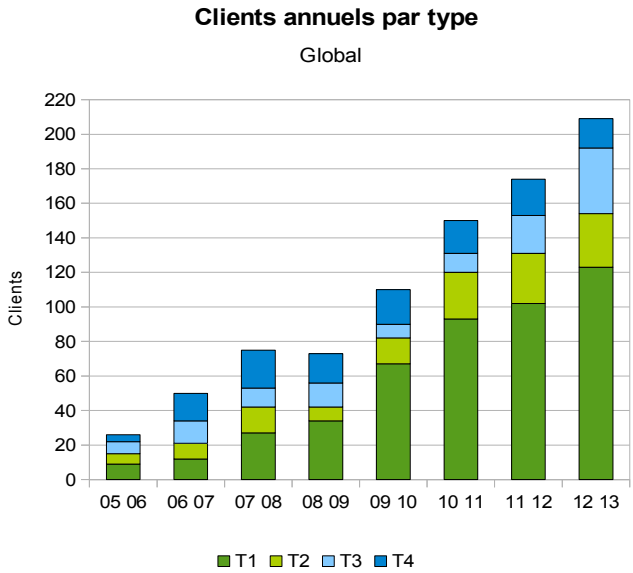
1- Croissance du programme



2- Déploiement géographique

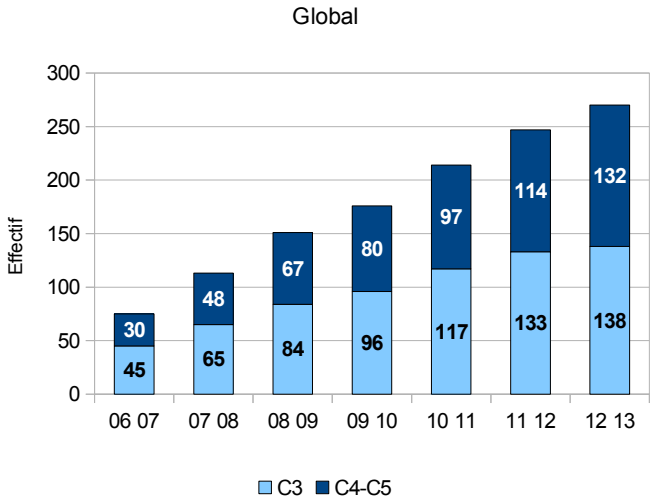


3- Bénéficiaires producteurs



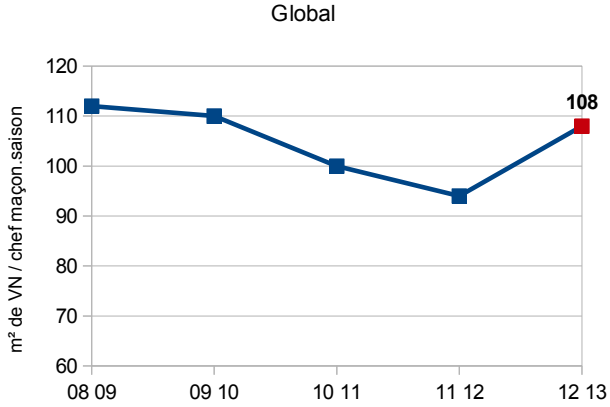
4- Bénéficiaires utilisateurs

Effectif et répartition des maçons VN par classe



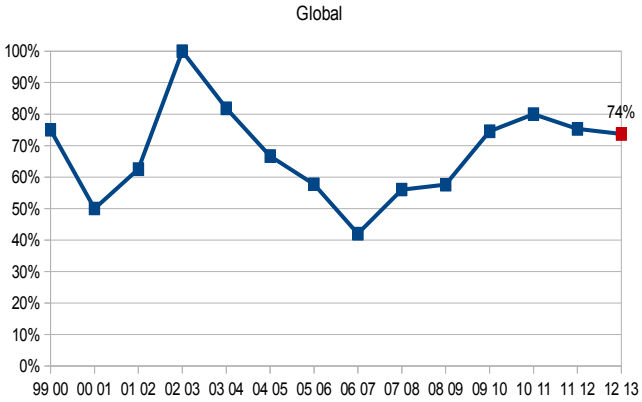
5- Formation de maçons

Productivité annuelle des chefs maçons (C4-5)



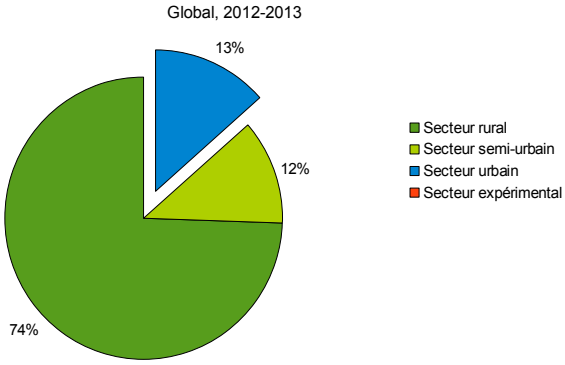
7- Productivité des maçons

Part annuelle des clients T1-T2



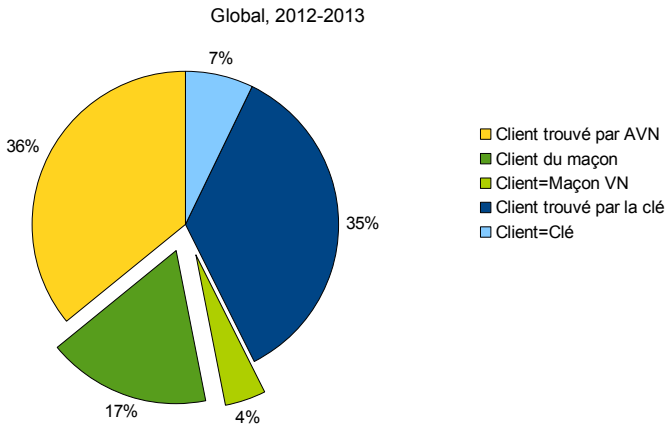
8- Centrage du programme sur le cœur de cible

Mètres linéaires par secteur de construction



9- Centrage du programme sur le secteur rural

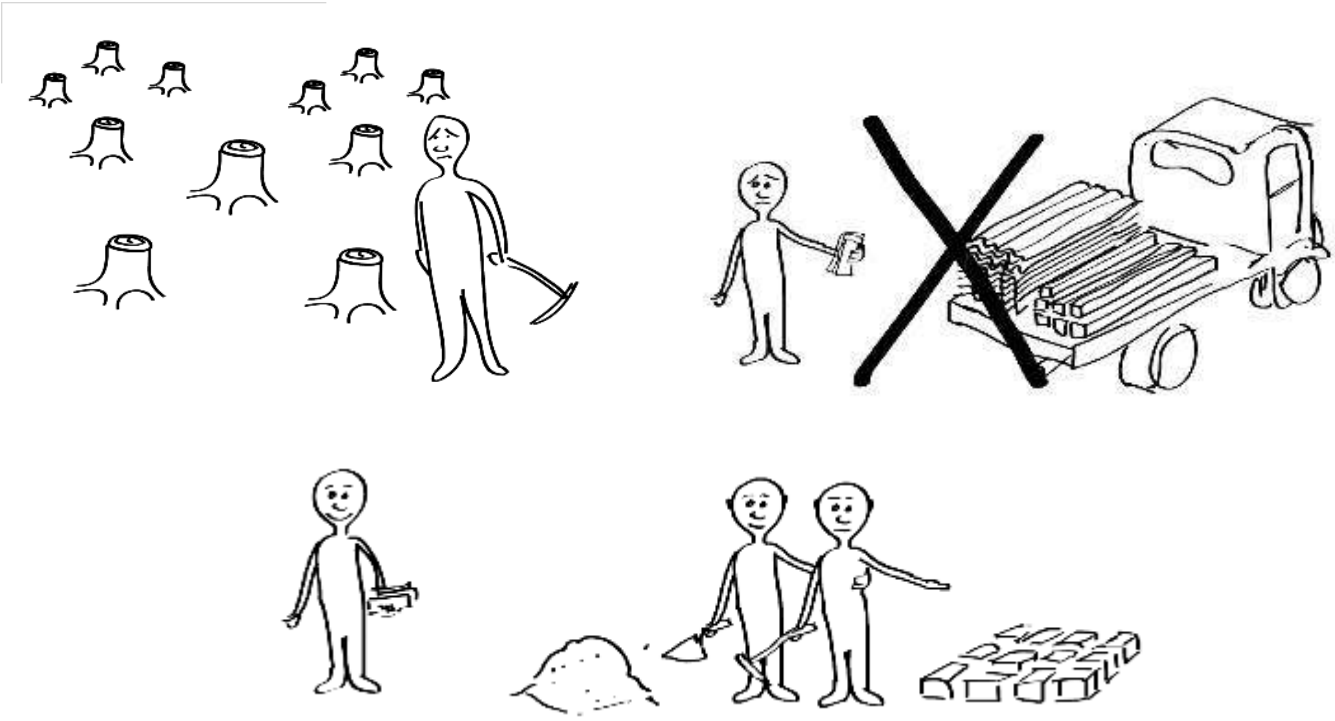
Autonomie du marché : mise en relation maçon - client



3. Tableau de bord des impacts

#	INDICATEURS	Résultats et objectifs 2012-2013	Progression (%)	Résultats 2011-2012	Appréciation
a	**BENEFICIAIRES UTILISATEURS** **Nombre de bénéficiaires utilisateurs**	1.835 bénéficiaires ***Cumul : ~ 14.000*** **Objectif : 2.522**	+ 15 %	12.165	
b	**DEREGLEMENT CLIMATIQUE** **Émissions de Gaz à effet de serre (GES) évitées (en tonnes $CO2_{eq}$)**	614 tonnes $CO2_{eq}$ ***Cumul : 3.847 t*** **Objectif : 832**	+ 19 %	3 233	
c	**ECONOMIE LOCALE** **Retombées économiques locales (valeur du gros œuvre, en €, du parc VN bâti)**	219.135 € ***Cumul : 1 452 985 €*** **Objectif : 308.422**	+ 18 %	1.233.850	

Les impacts du programme pour la saison 2012-2013 sont en recul par rapport à la saison 2011-2012. Le calcul de ces impacts dépend notamment de la surface utile construite en Voûte Nubienne durant la saison, et celle-ci régresse de 7.797 m² en 2011-2012 à 7.488 m² en 2012-2013. Le cumul de ces impacts depuis le début du programme augmente cependant en moyenne de 20 %.

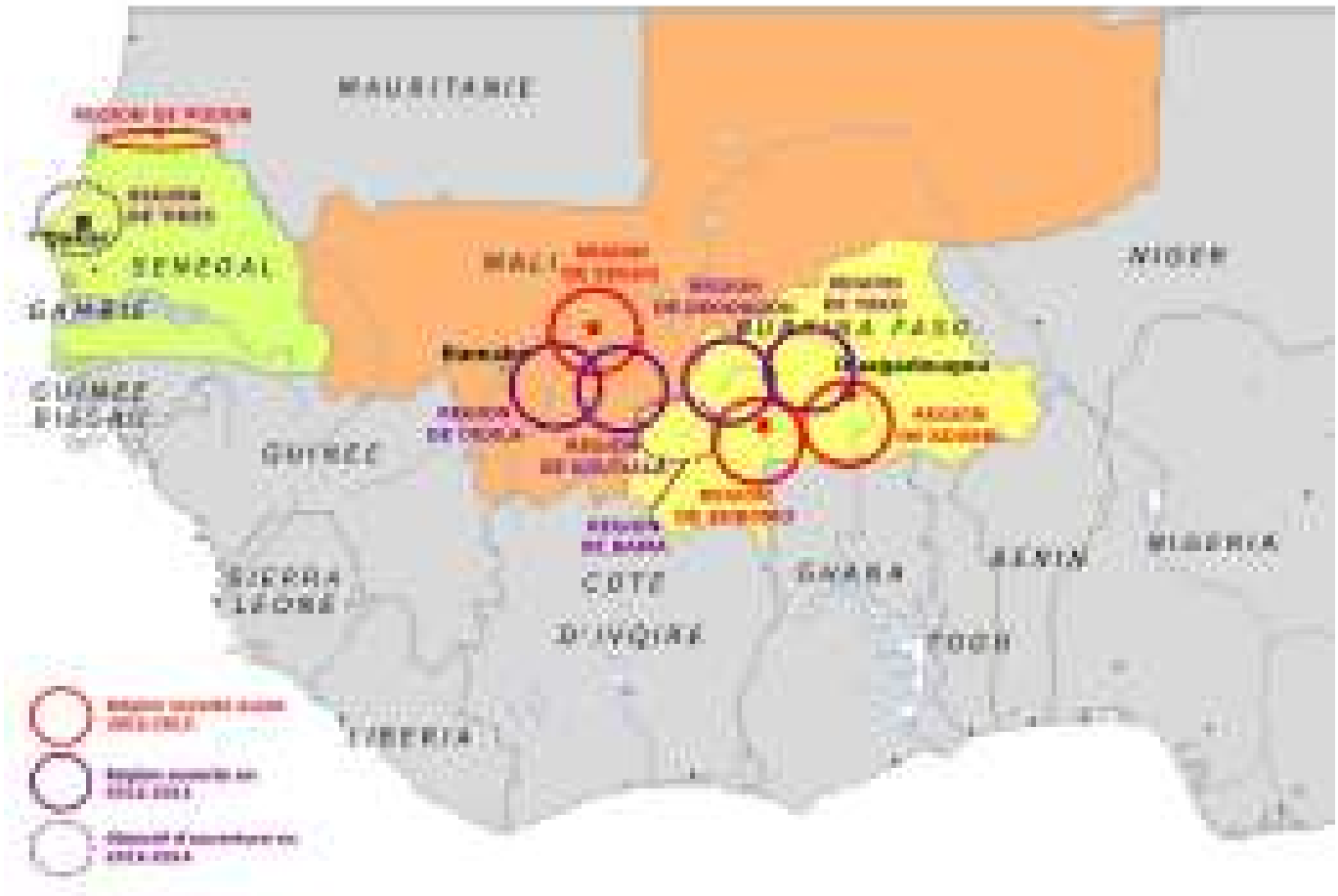


Résultats détaillés

1. Analyse des résultats

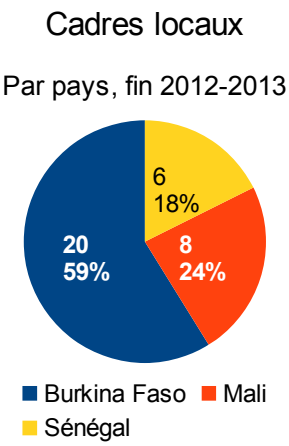
Déploiement Régional AVN en Afrique de l'Ouest

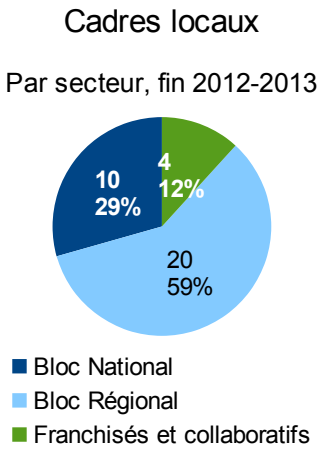
AVN dispose désormais de 8 antennes régionales en Afrique de l'Ouest : 4 au Burkina Faso, 3 au Mali et 1 antenne collaborative au Sénégal (Podor). Deux nouvelles antennes régionales sont ouvertes en septembre 2013 : Thiès au Sénégal et Bama au Burkina Faso. AVN projette l'ouverture d'une à deux nouvelle(s) région(s) en septembre 2014 : Kongoussi et / ou Fada N'Gourma au Burkina Faso.



Cadres locaux AVN

Le changement d'échelle opéré en 2012-2013 porte le nombre des cadres locaux de 16 à 34 (cadres franchisés et collaboratifs compris). 59 % des cadres AVN sont localisés au Burkina Faso. Dans chaque pays, les effectifs sont répartis sur deux blocs : le bloc national chargé notamment de la coordination nationale, des tâches administratives et financières et du développement, et le bloc régional chargé de la vulgarisation de la technique VN. Les équipes régionales, composées d'un chargé de production régional et d'un ou plusieurs animateurs de vulgarisation accompagnement le marché VN naissant dans leurs régions respectives.





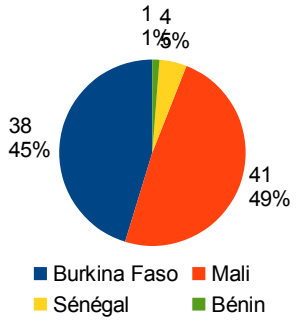
Effectif des cadres locaux		Burkina Faso	Mali	Sénégal	TOTAL
Effectif début de saison 2012-2013	Bloc National	5	2		7
	Bloc Régional	5	2		7
	Nat. + Rég.	**10**	**4**	**0**	**14**
	Franchisés et collaboratifs	1		2	3
	TOTAL	**11**	**4**	**2**	**17**
Effectif fin de saison 2012-2013	Bloc National	6	3	1	10
	Bloc Régional	13	5	2	20
	Nat. + Rég.	**19**	**8**	**3**	**30**
	Franchisés et collaboratifs	1		3	4
	TOTAL	**20**	**8**	**6**	**34**
Croissance annuelle	Bloc National	20%	50%	-%	43%
	Bloc Régional	160%	150%	-%	186%
	Nat. + Rég.	**90%**	**100%**	**-%**	**114%**
	Franchisés et collaboratifs	0%	-%	50%	33%
	TOTAL	**82%**	**100%**	**200%**	**100%**

Déploiement du programme à partir des Villages Pilotes (DPVP)

Le déploiement du programme à partir des Villages Pilotes (DPVP) suit son cours. Le nombre de DPVP en cours passe de 60 à 84, avec une forte progression d'étapes enregistrées au Mali, tandis que les DPVP burkinabè de la région historique de Boromo ont tendance à stagner. L'accompagnement du marché VN sur le DPVP historique de Dendjola au Mali arrive à son terme, et AVN s'attachera à évaluer qualitativement la naissance de ce marché autonome.

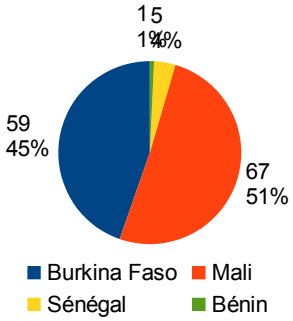
Répartition des DPVP en cours

Par pays



Répartition des notes d'amorce villageoise

Par pays



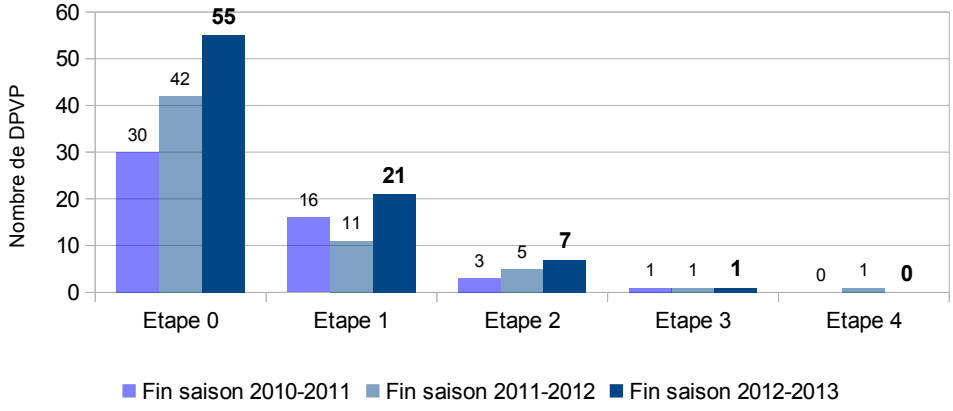
Fin saison 2012-2013	Burkina Faso	Mali	Sénégal	Bénin	TOTAL
DPVP en cours	**38**	**41**	**4**	**1**	**84**
Note d'amorce villageoise	**59**	**67**	**5**	**1**	**132**

Fin saison 2011-2012	Burkina Faso	Mali	Sénégal	Bénin	TOTAL
DPVP en cours	33	23	3	1	60
Note d'amorce villageoise	52	32	3	1	88

Croissance annuelle	Burkina Faso	Mali	Sénégal	Bénin	TOTAL
DPVP en cours	**15%**	**78%**	**33%**	**0%**	**40%**
Note d'amorce villageoise	**13%**	**109%**	**67%**	**0%**	**50%**

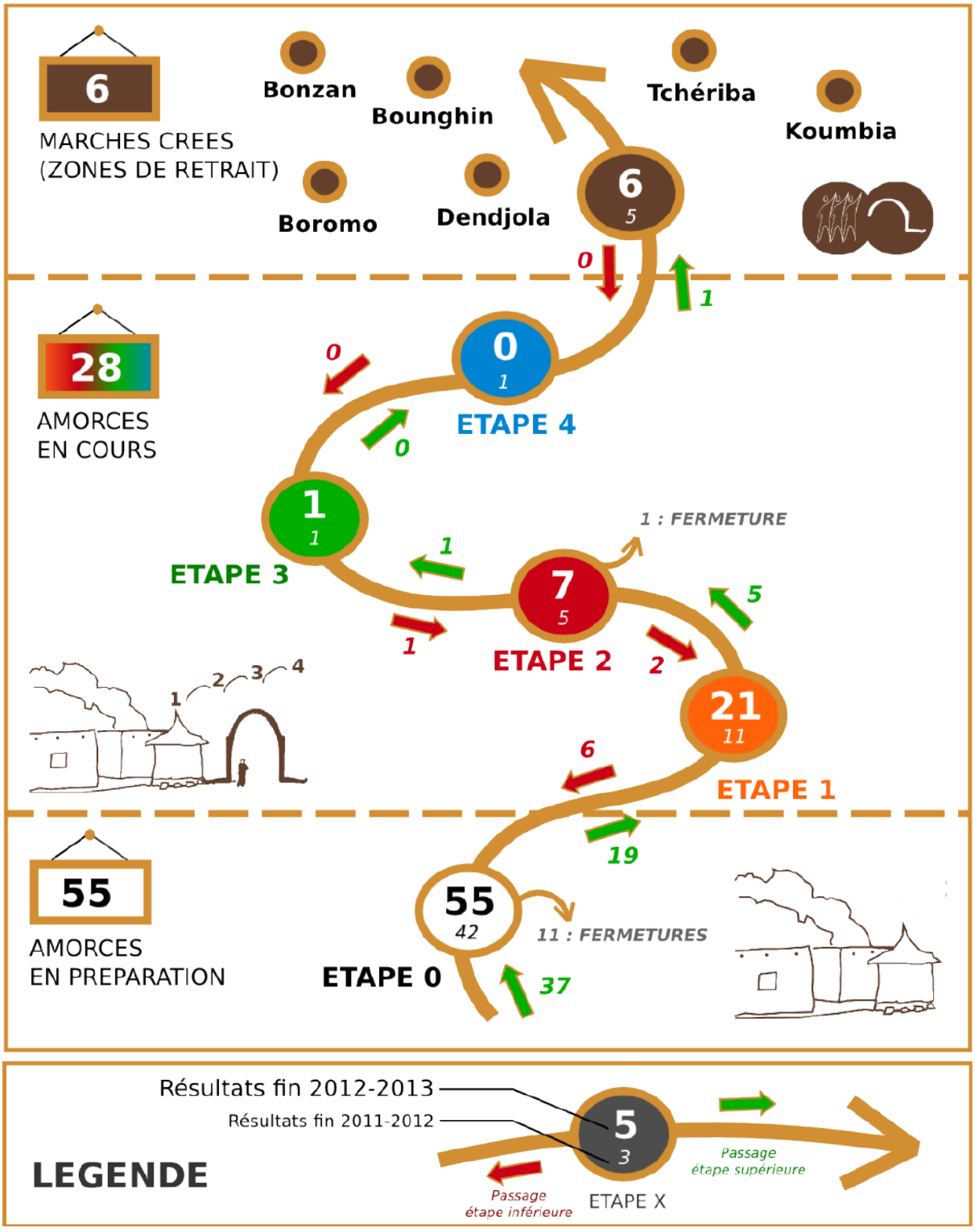
Evolution du nombre de DPVP

Par étapes, Global



SCHEMA DES AMORCES VILLAGEOISES DE MARCHE VN

Afrique de l'Ouest, résultats au 30 juin 2013



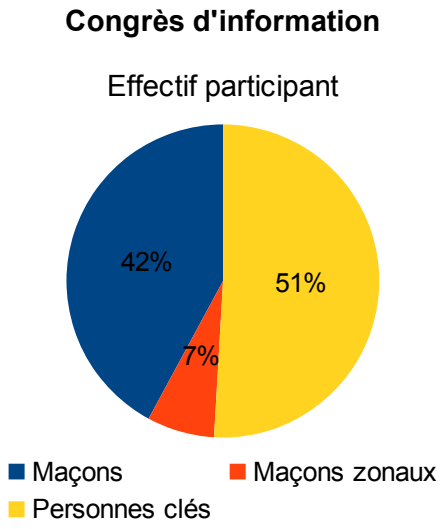
Partenaires franchisés et collaboratifs

Le nombre de partenaires franchisés et collaboratifs sur le cœur du programme (déploiement à l'échelle des territoires ruraux) passe de 6 à 3 fin 2012-2013. Les implications des deux partenaires maliens ont été arrêtées du fait de la situation politique ; un partenaire au Burkina Faso a souhaité s'orienter vers une implication plus spécialisée (crédit habitat).

#	PARTENAIRES FRANCHISES	PAYS	NOM des DPVP
1	Le Partenariat	SENEGAL	DPRP Collaboratif de Podor
2	Via Nebba	BURKINA-FASO	Bambrigoani
3	Association Dassari-Benefiz	BENIN	Nagassega

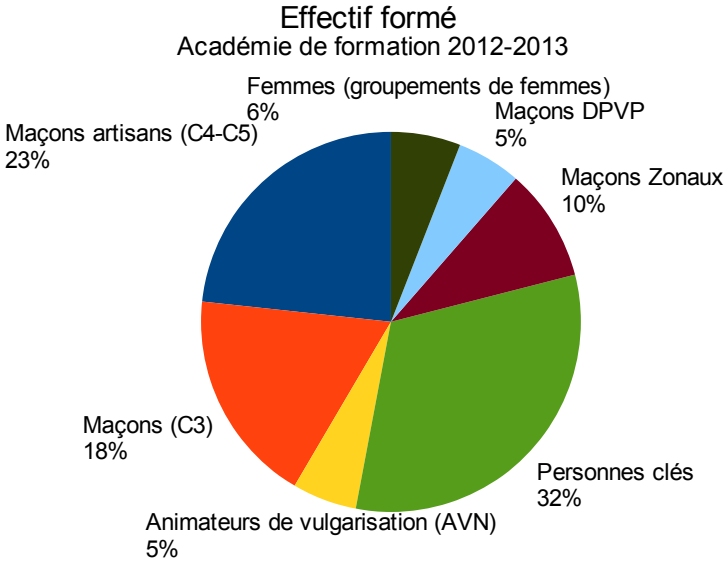
Congrès d'information

Un congrès des maçons et un congrès DPVP se sont tenus dans chacun des 3 pays du programme réunissant au total 91 maçons, 110 personnes clés et 15 maçons zonaux. Le format de ces congrès a été revu pour laisser suffisamment de place aux académies de formation. Les congrès sont le lieu privilégié de l'information, de la communication entre acteurs, ainsi que des retours d'expériences.



Académie de formation

AVN a fournit un effort important pour la conception et la mise en place de modules académiques de formation destinés tant aux acteurs du marché VN (apprentis, maçons) qu'aux acteurs de la vulgarisation (animateurs de vulgarisation, personnes clés, maçons zonaux). Sur la saison, 219 personnes ont été formées, au Burkina Faso, au Mali et au Sénégal. La participation à ces modules de formation est satisfaisante et les retours sont très positifs, permettant à chaque acteur d'acquérir de nouvelles connaissances, de nouvelles méthodes, mais surtout permettant de se positionner dans le programme.



Appui diffus au marché (MSA)

Les équipes AVN locales ont mis 66 clients en relation avec des maçons pour l'établissement de devis. Ces mises en relation sont majoritairement situées au Burkina (51), où le programme est plus ancien et donc la demande MSA plus importante. Au Sénégal, 10 clients ont été mis en relation (demande importante de la part d'une typologie de client T2-T3 urbaine ou péri-urbaine).

Programmes complémentaires (recherche & développement)

Les programmes complémentaires sont en relation avec une ou plusieurs thématiques suivantes :

- 1. Bâtiments agricoles
- 2. Habitat urbain
- 3. Bâtiments institutionnels et communautaires
- 4. Conception architecture et options techniques
- 5. Accompagnement d'artisans du secteur informel vers le secteur formel / accompagnement d'entrepreneur du secteur formel vers l'intégration et la maîtrise d'une offre VN
- 6. Crédit habitat VN
- 7. Dons/relogement

Les activités de R&D pour les nouveaux usages privés, urbains et péri-urbains progressent avec plusieurs projets embryonnaires, au Mali et au Sénégal avec des coopératives d'habitants, une recherche active de partenaires pour la construction du bâtiment pilote pour le programme de vulgarisation en zone urbaine à Thiès au Sénégal et un projet plus avancé mais toujours à l'étude, baptisé Cités Voûtes au Burkina Faso, touchant Ouagadougou et Bobo-Dioulasso pour lequel les institutionnels burkinabés montrent de l'intérêt.

Concernant les bâtiments recevant du public, trois bâtiments communautaires ont été construits au Sénégal (Région de Podor) : une mosquée, une salle d'alphabétisation et un logement de gardien.

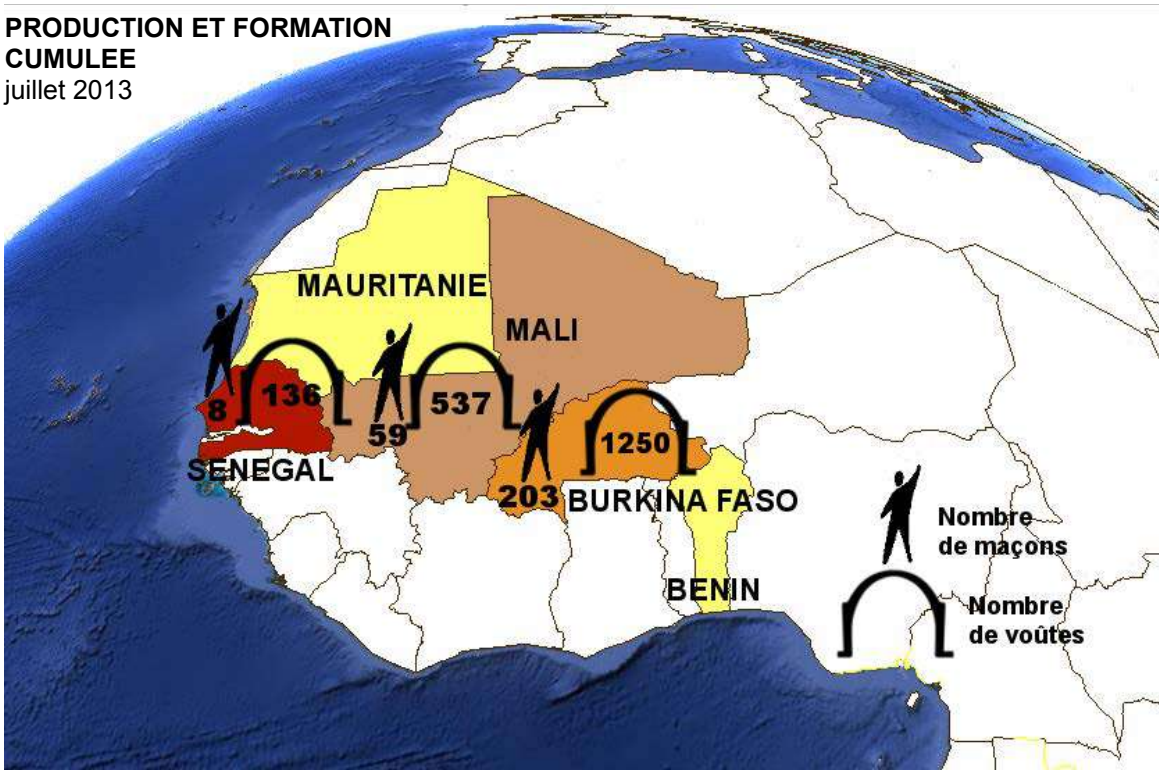
Également au Sénégal, des tests techniques sur les enduits ont été menés.

Enfin, deux projets pour l'accès au bâti Voûte Nubienne sont en cours au Burkina Faso :
- un projet de relogement après sinistre avec un partenaire animateur et un bailleur (projet SELAVIP, tranche 1 réalisé de janvier à juin 13, et tranche 2 prévue de septembre à décembre 13) et
- une convention avec un partenaire de micro-crédit pour la mise en place d'un crédit habitat VN.

2. Analyse des effets

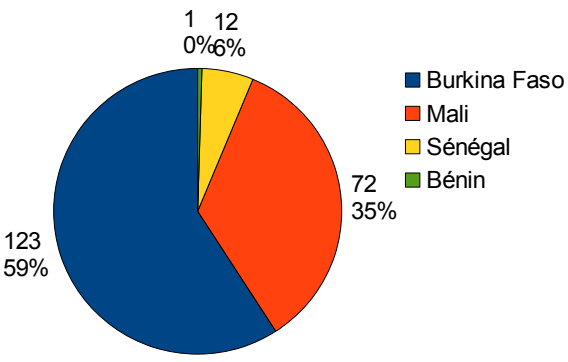
Production et formation en Afrique de l'Ouest

Démarré au Burkina-Faso en 2000, le programme s'est ensuite développé au Mali à partir de 2006, puis au Sénégal à partir de 2007, grâce à la forte capacité de mobilité des maçons nubiens en Afrique de l'Ouest. Aujourd'hui, les maçons nubiens restent majoritairement des maçons burkinabé, mais la formation des maçons maliens – essentiellement des maçons travaillant en zones rurales – est en forte progression. Les constructions VN restent toujours plus importantes au Burkina-Faso (59% de la superficie construite cette saison) qu'au Mali (35%) et dans les autres pays d'Afrique de l'Ouest , Sénégal inclus (6%).



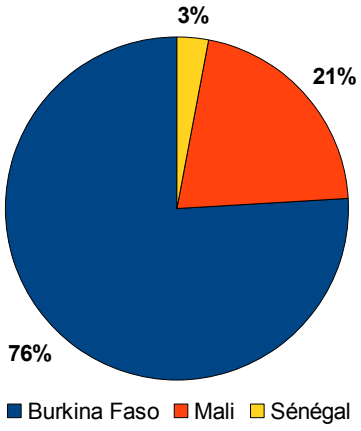
Répartition des chantiers par pays

2012-2013



Répartition des maçons par pays

Global, Décembre 2013



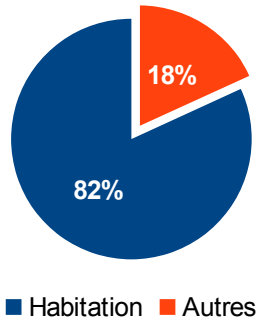
Les cultivateurs restent toujours la clientèle privilégiée des bâtiments VN (59 % des clients cette saison). Pour la première fois depuis le début du programme, il y a cette saison davantage de clients cultivateurs au Mali (60), qu'au Burkina Faso (56). Au Sénégal, il s'agit depuis deux saisons, des tous premiers clients cultivateurs (7 en 2012-2013). De nombreux clients fonctionnaires et commerçants ainsi qu'expatriés continuent de construire au Burkina Faso, sans commune mesure avec les autres pays du programme. Le parc bâti VN construit depuis le début du programme atteint 47 000 m² (4,7 hectares) répartis sur 3 principaux pays : le Burkina Faso, le Mali, le Sénégal.

Il est possible de construire en Voûtes Nubiennes pour pratiquement tous les usages : habitation, bureaux, lieu de culte, de santé, d'hébergement, bâtiment agricole...
La maison d'habitation est l'usage le plus largement répandu (82 % des chantiers en 2012-2013). La simplicité de la technique VN permet aux villageois d'auto construire eux-même une partie de leur maison – comme ils l'auraient fait si elle avait été en banco-tôles ou en banco-terre-bois - ce qui limite l'investissement en numéraire à la main d'œuvre qualifiée des maçons VN.

Le tableau suivant recense les chantiers VN par typologie d'usage en 2012-2013 :

Typologie des chantiers VN

Global, 2012-2013



TYPOLOGIE DE CHANTIERS	Burkina Faso	Mali	Sénégal	Autres pays	TOTAL
Autres	3	3	1		**7**
Bât Culturel	1			1	**2**
Bibliothèque	1				**1**
Bureaux	4	1		1	**6**
Habitation	108	55	8		**171**
Hébergement	1		1		**2**
Magasin / commerce	1	2			**3**
Mosquée		2	1		**3**
Poulailler	3	2			**5**
Salle d'alpha		3	1		**4**
Salle de classe	1				**1**
Soins		1			**1**
Stockage agricole		3			**3**
TOTAL	**123**	**72**	**12**	**2**	**209**

Analyse du marché par secteur

Les résultats de production sur les marché DPVP, MSA et MA sont présentés ci-dessous :

				CHANTIERS			
12 13	**Chantiers**	**VN**	**m.l.**	**T1**	**T2**	**T3**	**T4**
DPVP	132	179	1 263,7	111	14	5	2
MSA	51	85	695,7	2	9	30	10
MA	26	49	344,7	10	8	3	5
TOTAL	**209**	**313**	**2 304,1**	**123**	**31**	**38**	**17**

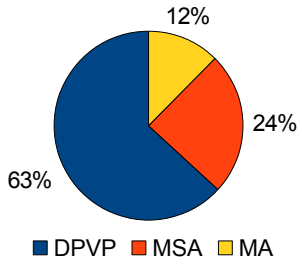
				CHANTIERS			
11 12	**Chantiers**	**VN**	**m.l.**	**T1**	**T2**	**T3**	**T4**
DPVP	98	149	1 056,3	74	10	5	9
MSA	34	91	802,2	3	7	12	12
MA	42	79	540,5	25	12	5	0
TOTAL	**174**	**319**	**2 399,0**	**102**	**29**	**22**	**21**

				CHANTIERS			
CUMUL	**Chantiers**	**VN**	**m.l.**	**T1**	**T2**	**T3**	**T4**
jusqu'en 11 12	707	1629	12 122	370	119	87	131
12 13	209	313	2 304	123	31	38	17
TOTAL	**916**	**1942**	**14 427**	**493**	**150**	**125**	**148**

				CHANTIERS			
CROISSANCE	**Chantiers**	**VN**	**m.l.**	**T1**	**T2**	**T3**	**T4**
DPVP	35%	20%	20%	50%	40%	0%	-78%
MSA	50%	-7%	-13%	-33%	29%	150%	-17%
MA	-38%	-38%	-36%	-60%	-33%	-40%	-
TOTAL	**20%**	**-2%**	**-4%**	21%	7%	73%	-19%

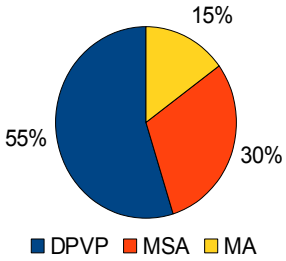
Répartition des chantiers 2012-2013

Par secteurs de marché



Répartition des mètres linéaires 2012-2013

Par secteurs de marché



Le marché DPVP affiche une croissance intéressante cette saison (+ 35% en nombre de chantiers, + 20 % en mètres linéaires) essentiellement due au dynamisme des zones rurales du Mali, mais aussi depuis peu du Sénégal (région de Podor). Un nombre important de clients n'ont pu construire cette saison faute de maçons disponibles, la demande étant supérieure à l'offre. Ce marché DPVP est presque exclusivement constitué de clients-cible (cultivateurs, fonctionnaires, commerçants).

Le Marché Semi Autonome (MSA) enregistre une croissance de 50 % qui est essentiellement due au programme de relogement de populations sinistrées sur la zone de Nebba au Burkina Faso (Projet SELAVIP) . Sans ce projet, le marché MSA reste globalement stable dans les 3 pays que sont le Burkina Faso, le Mali, le Sénégal.

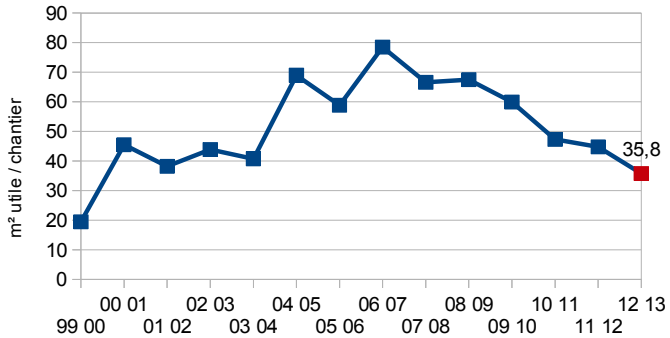
Enfin, le Marché Autonome (MA), dans lequel clients et maçons entrent en contact et contractualisent sans intervention extérieure d'AVN est en net recul par rapport à la saison précédente (-38%). En effet, certaines zones de retrait, situées au Burkina Faso, d'ordinaire très productives, n'ont vu que peu ou pas de construction cette saison.

Précisons ici que plus le programme AVN augmente ses capacités d'interventions en ouvrant de nouvelles régions, plus les parts de marché DPVP sont susceptibles d'augmenter, jusqu'à la mise en place de zones de retrait permettant au marché autonome de naître.

La taille moyenne des chantiers continue de décroître depuis la saison 2007-2008, ce qui signifie que le programme continue de se diriger vers des bâtiments fonctionnels de taille modeste, et que les clients VN cernent de mieux en mieux la modularité du concept VN permettant de construire plus petit, en fonction de ses moyens, et d'étendre le bâtiment ultérieurement. La taille moyenne des chantiers est de 35,8 m² en 2012-2013 ce qui correspond à un « deux chambres - salon ».

Superficie moyenne annuelle des chantiers VN

Global



Analyse de la formation des maçons

Les résultats de formation des maçons sont présentés ci-dessous :

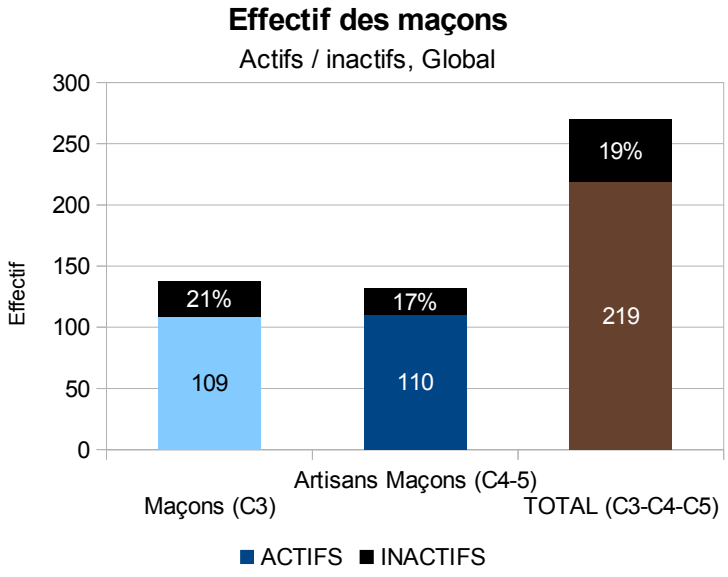
[AFRIQUE DE L'OUEST]	Apprentis	Maçons	Artisans Maçons	Effectif Maçons
	C1-2	C3	C4-5	C3-C4-C5
ACTIFS	518	**109**	**110**	**219**
INACTIFS		29	22	51
Effectif TOTAL – décembre 2013	**518**	**138**	**132**	**270**

Effectif TOTAL – décembre 2012	**?**	**133**	**114**	**247**
Croissance	**-**	**4%**	**17%**	**9%**

Principalement pour des raisons de suivi de la formation, l'effectif des maçons, artisans et entrepreneurs ayant été formés à la technique VN sont divisés en deux sous groupes :

- **Les maçons dits « actifs » :** ils ont été en activité VN ou à la recherche d'un chantier VN sur la dernière saison de construction ;
- **Les maçons dits « inactifs »** (du point de vue AVN) **:** ils ne sont plus considérés comme une force de production pour la construction de chantiers VN : ils pratiquent une autre activité que la construction VN, ne sont plus joignables (pas de moyen de communication, étranger,...). Il se peut que certains de ces maçons dits « inactifs » continuent en réalité à construire des Voûtes Nubiennes sans que AVN n'en ait l'écho.

Les maçons dits « inactifs » représentent 19 % de l'ensemble des maçons formés à la technique VN. Ils sont en augmentation par rapport à la saison précédente, même si ce pourcentage de maçons inactifs reste relativement stable au fil des saisons. Le marché est libre tout comme les maçons sont libres de se tourner vers d'autres activités.



La productivité des maçons a augmenté cette saison, comparativement à la saison précédente. Cette productivité de 108 m² bâtis par chef-maçon en moyenne sur la saison cache des disparités importantes selon les pays. L'analyse des durées de construction indique ainsi que les chantiers durent moins longtemps au Mali qu'au Burkina Faso et au Sénégal (à tailles égales de chantiers), vraisemblablement parce que la main d'œuvre non qualifiée (manœuvres) y est plus facile à trouver.

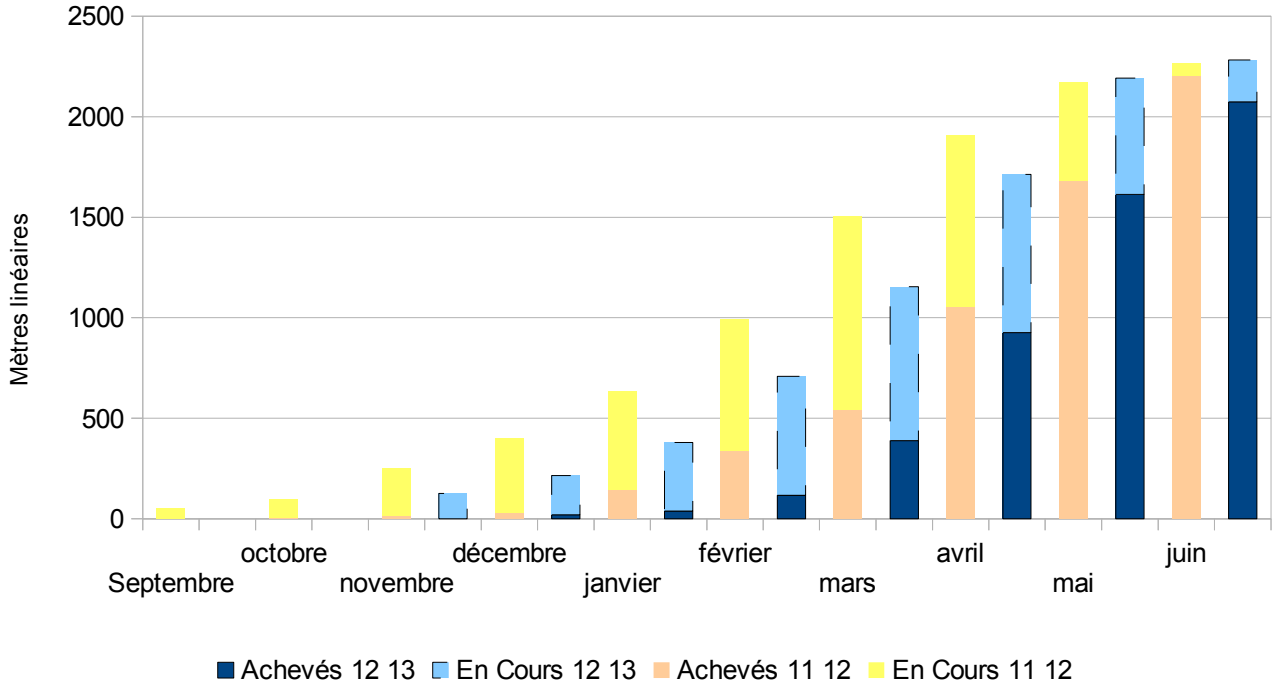
Productivité des maçons (*)	Burkina Faso	Mali	GLOBAL
2011-2012	94	104	94
2012-2013	**98**	**144**	**108**
Croissance	4%	38%	15%

(*) en m² bâti / chef maçon actif ayant travaillé durant la saison de construction

Cette productivité reste trop basse au regard des objectifs du programme. AVN tente depuis quelques années d'augmenter le nombre de chantiers construits en début de saison (octobre-décembre) mais se heurte à la période des récoltes, pendant laquelle ni les clients, ni les maçons ne sont disponibles. Les chantiers restent alors concentrés sur la période février – avril ce qui entraîne à ce moment une pénurie de maçons. A la fin de la saison de construction, de nombreux clients n'ont pu être satisfaits malgré leur volonté de construire. AVN a développé en juin 2013 de nouvelles lignes stratégiques pour résoudre ce déséquilibre entre offre et demande.

Mètres linéaires en cours & achevés sur la saison

Global, 2011-2012 & 2012-2013



DEPLOIEMENT GEOGRAPHIQUE

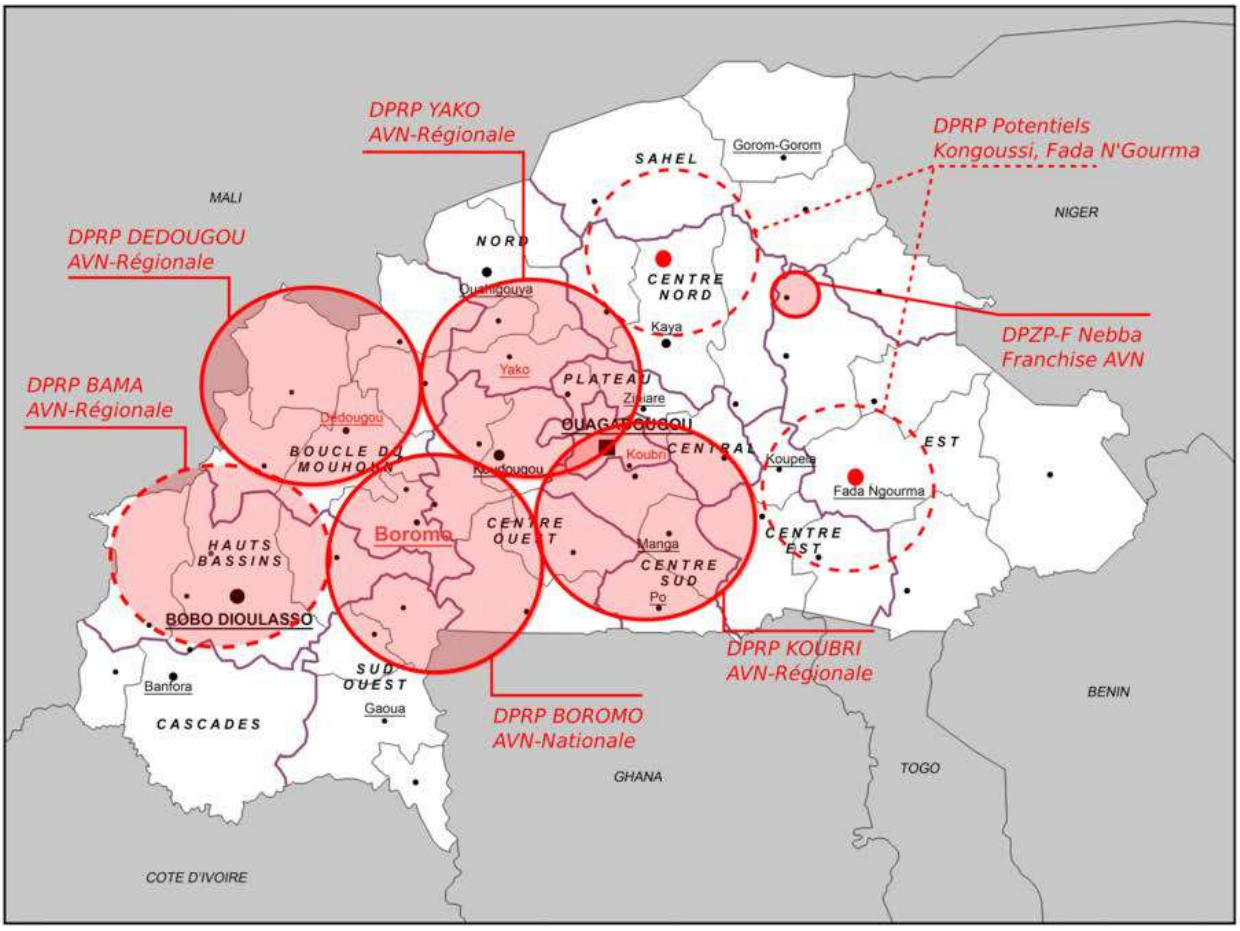
1. Burkina Faso

Résultats cumulés depuis le début du programme :

Depuis :	1999
Croissance moyenne annuelle :	25 %
Régions ouvertes :	4
Cadres locaux :	20
Villages pilotes :	38
Localités avec VN :	244

Chantiers construits :	647
Superficie VN construite :	30 315 m²
Maçons actifs :	166
Bénéficiaires utilisateurs :	~ 7.650
Tonnes de CO2 économisées :	2.487 t $CO2_{eq}$
Valeur du gros œuvre du parc VN bâti :	863.131 €

Le programme AVN-Burkina Faso s'organise autour de l'antenne historique de Boromo et de trois autres régions : Koubri, Yako, Dédougou. L'antenne régionale de Bama doit s'ouvrir en début de saison 2013-2014. La coordination nationale ambitionne l'ouverture d'une ou de deux nouvelles régions en 2014-2015 : Kongoussi et/ou Fada N'Gourma.



1.1. Tableaux de bord

1.1.1. Tableau de bord des résultats

#	INDICATEURS	Résultats 2012-2013 *accomplissement de l'objectif (%)*	Objectifs 2012-2013	Résultats 2011-2012	Appré-ciation
A	**DEPLOIEMENT REGIONAL** **Nombre de régions couvertes** (donc équipes créées)	**4 régions** *100 %*	4	2 régions	
B	**EQUIPES LOCALES** **Effectif des cadres locaux** (y compris cadres franchisés)	**20 cadres locaux** *x %*	20	11 cadres	
C	**COORDINATION LOCALE** **Coordination locale africaine**	**Coordination locale africaine** *100 %*	Coord. africaine	Coord. africaine	
D	**PRESENCE SUR LE TERRAIN** **Nombre de jours de missions sur DPVP**	**407 jours** *77 %*	531	Non connu	
E	**DEPLOIEMENT VILLAGEOIS** **Nombre total de villages pilotes**	**38 villages pilotes** *19 %*	59	33 villages	
F	**DEGRE D'AMORCE VILLAGEOISE** **Note d'amorce villageoise** (étape 0 = 1 point... étape 4 = 5 points)	**59 points** *17 %*	94	52 points	
G	**MARCHES VN CREES** **Nombre de villages pilotes en étape finale**	**5 marchés** *- %*	5	5 marchés	!
H	**DEPLOIEMENT PAR FRANCHISES** **Nombre de franchises ouvertes et partenaires collaboratifs**	**1 partenaires** *33 %*	3	2 partenaires	
I	**APPUI DIFFUS AU MARCHE VN - MSA** **Nombre de mise en relation Maçon-client par AVN**	**51 mises en relation** *-*	Non connu	Non connu	!
J	**COMMUNICATION LOCALE - MSA** **Nature des actions de communication locale pour soutien au marché semi-autonome**	Visites au bureau AVN-Boromo, flyers, évènementiels (foire Sylvo-pastorale de Yako)	Conception stratégie marketing MSA	Non connu	
K	**FORMATION ACADEMIQUE** **Nombre de personnes formées : clés, maçons, animateurs de vulgarisation formés**	**150 personnes formées** *95 %*	158	0	
L	**CONGRES D'INFORMATION** **Effectif participant : clés, maçons**	***151 participants*** *106 %*	143	227	

#	INDICATEURS	Résultats 2012-2013 *accomplissement de l'objectif (%)*	Objectifs 2012-2013	Résultats 2011-2012	Appré-ciation
M	**PROGRAMMES COMPLEMENTAIRES (R&D)** **Nature des programmes complémentaires et des actions R&D associées**	Programme de relogement de populations sinistrées, crédits-habitat, relationnel institutionnels, tests techniques, bâtiments agricoles,...	Qualitatif	Qualitatif	



L'équipe AVN-BF (décembre 2013)

1.1.2. Tableau de bord des effets

N°	INDICATEURS	Résultats et *objectifs* 2012-2013	Progression (%)	Résultats 2011-2012	Appréciation
1	**CROISSANCE DU PROGRAMME** **Taux de croissance annuel moyen (TCAM) - mètres linéaires**	**25 %** ***objectif : ≥ 35 %***	-4 %	29 %	
2	**DEPLOIEMENT GEOGRAPHIQUE** **Nombre de localités**	**244 localités** ***objectif : 250***	+27 %	192 localités	
3	**BENEFICIAIRES PRODUCTEURS** **Nombre de mètres linéaires**	**1 301,6 m** ***objectif : 1 950 m*** *cumul : 9,3 km*	-13 %	1 489 m	
4	**BENEFICIAIRES UTILISATEURS** **Nombre de chantiers (nombre de clients) sur la saison**	**123 chantiers** ***objectif : 155 chantiers*** *cumul : 647* chantiers	+3 %	119 chantiers	
5	**FORMATION DE MACONS** **Nombre cumulé de maçons formés C3 - C4 - C5**	**17 nouveaux maçons** *cumul : 205* maçons ***objectif : 242 maçons***	+ 9 %	Cumul : 188 maçons	
6	**ARTISANS ET ENTREPRENEURS** **Nombre cumulé d'artisans et entrepreneurs formés (C4 - C5)**	**7 nouveaux** *cumul : 100 chefs maçons* ***objectif : 116 chefs maçons***	+ 8 %	Cumul : 93 chefs maçons	
7	**PRODUCTIVITE DES MACONS** **Nombre moyen de m² de Voûte Nubienne par chef maçon par saison**	**98 m² / chef maçon** ***objectif : 115 m²***	+4 %	94 m²	
8	**CENTRAGE DU PROGRAMME SUR LA CLIENTELE CIBLE** **Part des clients de type 1 et de type 2 (en nombre de chantiers)**	**66 % (*)** ***objectif : ≥ 75 %***	- 14 %	80 %	
9	**CENTRAGE DU PROGRAMME SUR LE SECTEUR RURAL ET SEMI-URBAIN** **Part des mètres linéaires en secteur 1 et 2A**	**87 %** ***objectif : ≥ 90 %***	-2 %	89 %	
10	**AUTONOMIE DU MARCHE** **% de chantiers avec mise en relation directe 'maçon - client'**	**21 %** ***objectif : ≥ 40 %***	-23 %	44 %	

(*) Ce résultat, loin des objectifs escomptés, est à relativiser : le programme SELAVIP a fournit cette saison 22 logements a des personnes sinistrées dans la zone de Nebba. Ce type de clients n'est pas comptabilisé dans la clientèle cible,car le financement des bâtiments vient de l'extérieur et n'est donc pas assumé par le bénéficiaire.

1.1.3. Tableau de bord des impacts

#	INDICATEURS	Résultats et objectifs 2012-2013	Progression (%)	Résultats 2011-2012	Appréciation
a	**BENEFICIAIRES UTILISATEURS** **Nombre cumulé de bénéficiaires utilisateurs**	753 bénéficiaires ***Cumul : ~ 7.650*** **Objectif : 8.450**	+11 %	1.192	
b	**DEREGLEMENT CLIMATIQUE** **Émissions cumulées de Gaz à effet de serre (GES) évitées (en tonnes $CO2_{eq}$)**	347 tonnes $CO2_{eq}$ ***Cumul : 2.487 t*** **Objectif : 2.656 t**	+16 %	397 t	
c	**ECONOMIE LOCALE** **Retombées économiques locales cumulées (valeur du gros œuvre, en €, du parc VN bâti)**	120.957 € ***Cumul : 863.131 €*** **Objectif : 917.244 €**	+16 %	134.669 €	

1.2. Résultats détaillés

1.2.1. Analyse des activités menées

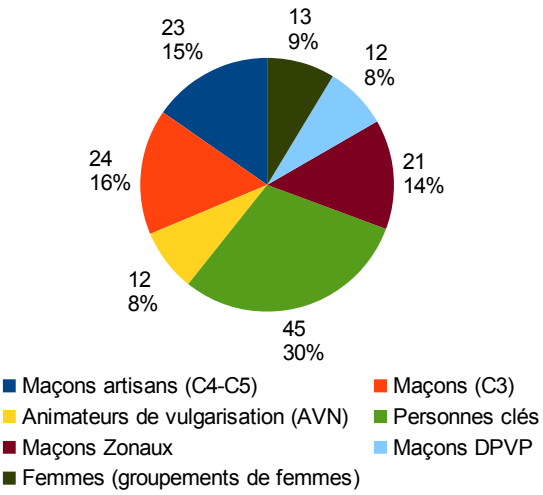
La duplication régionale s'est accompagnée d'une augmentation importante des effectifs Burkinabé : le nombre de cadres locaux passe de 11 à 20 fin 2012-2013. La structuration de l'équipe fait également un grand pas en avant grâce à un trio de coordination nationale : Séri YOULOU, directeur national, Boubacar OUILY, coordinateur national, Adjaratou YOIN, assistante de coordination.

La majeure partie du temps RH disponible est consacré à l'accompagnement du marché DPVP. On note des missions de terrain de plus en plus nombreuses, ceci dans chacune des régions déjà existantes et nouvellement ouvertes. Cependant, la présence terrain (en terme de nombre de jours de missions) a été moindre du fait de la mobilisation d'une part importante des ressources humaines pour la mise en place des modules d'académie.

En effet, une grande partie du premier semestre (octobre à janvier) a été consacrée à l'académie AVN : 15 sessions de formation ont été dispensées pendant lesquelles 150 personnes ont été formées.

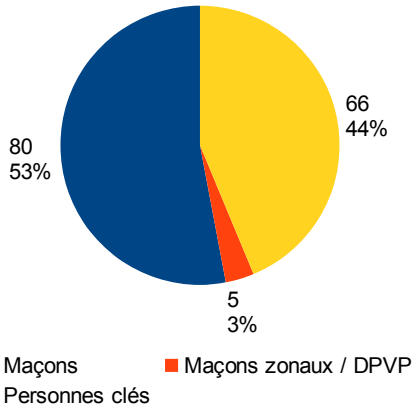
Effectif formé

Académie de formation 2012-2013, Burkina Faso



Effectif participant

Congrès d'information, 2012-2013, Burkina Faso



Cette saison, du fait de l'Académie en début de saison, un seul congrès (clôture) a été organisé en fin de saison enregistrant une forte participation des clés (66) et une bonne participation des maçons (80).

Diverses actions de R&D ont été menées cette saison au Burkina Faso, notamment deux programmes majeurs : le lancement du crédit-habitat avec le partenaire CVECA dans la région de Dédougou et le relogement de populations sinistrés avec le partenaire SELAVIP et l'opérateur technique TNB dans la zone de Nebba.

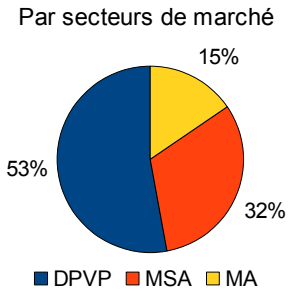
1.2.2. Analyse des effets engendrés

>> PRODUCTION

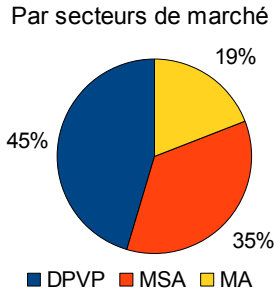
Le nombre de mètres linéaires construits durant la saison 12-13 (1301,6 m) est moindre que la saison précédente mais ce résultat doit être relativisé par une croissance quoique faible du nombre de chantiers : la clientèle VN au Burkina Faso continue à construire des bâtiments de taille de plus en plus modeste. Notons que durant la saison, la demande a été largement supérieure à l'offre et qu'environ 40 clients prêts n'ont pas été satisfaits. Sur la saison 66 % seulement des clients sont de typologie T1-T2.

Que ce soit en terme de nombre de chantiers ou en terme de surfaces construites (ou mètres linéaires), le marché soutenu par la méthodologie DPVP reste le premier marché VN au Burkina Faso, suivit par le marché MSA, puis par le marché MA.

Répartition des chantiers 2012-2013



Répartition des mètres linéaires 2012-2013



Marché DPVP :

Le marché DPVP enregistre une faible croissance de 5 % en terme de chantiers.

Dans la Région de Boromo, les activités sont faibles dans la plupart des zones les plus anciennes. Des actions y sont menés depuis plusieurs années, mais le marché tarde à s'installer, pas ou peu de clients se manifestent et les personnes clés se démotivent. A contrario, on constate que les zones nouvellement ouvertes dans les autres régions sont dynamiques. De nombreux clients s'y sont manifestés mais tardivement. Beaucoup ont pu construire, mais faute d'un nombre suffisant de chef-maçons disponibles (la demande a rapidement pris le dessus sur l'offre à partir de février), tous n'ont pu être satisfait. Une quarantaine de chantiers restent en attente et devront être relancés en début de saison 13-14.

Marché Semi-Autonome (MSA):

Le marché MSA enregistre une croissance de 105 % en terme de chantiers, essentiellement due au programme de relogement de personnes sinistrés (22 chantiers).

L'activité de suivi des clients MSA – du premier contact client jusqu'à la mise en relation avec un maçon – a été assurée tout au long de la saison avec 51 mises en relation, et ceci avec les voies de communication MSA déjà utilisées les saisons précédentes (Internet, mail, médias France, Radio Télévision Burkinabè, évènementiels : foire sylvo-pastorale de Yako). La plupart de ces clients n'ont pas construit cette saison mais prévoient de construire les saisons à venir. Comme sur les autres secteurs, le MSA a souffert d'un manque de disponibilité des maçons – en deuxième partie de saison – ce qui a eu pour conséquence 6 chantiers en attente non satisfaits cette saison.

Marché Autonome (MA) :

Le Marché Autonome est en recul de 50 % par rapport à la saison passée, malgré des objectifs très ambitieux fixés en début de saison.

On peut constater que des sites d'orpaillage se sont ouverts à proximité directe des foyers de maçons (zones supposées autonomes) dans lesquels une production importante s'est observée les saisons passées : zones de Bounghin, Boromo, Koumbia, Tchériba.

Ces sites d'orpaillage absorbe tant la main d'oeuvre non qualifiée (manœuvres) que la main d'oeuvre qualifiée (et notamment les maçons et chef-maçons). Certains artisans-maçons ou entrepreneurs se sont retrouvés sans équipe du jour au lendemain. De fait, on peut estimer que 8 chantiers MA n'ont pu être réalisés principalement faute d'équipe d'apprentis et maçons. Cette main d'oeuvre absorbée par les sites d'orpaillage est une problématique majeure et d'ordre générale qui touche la plupart des régions du Burkina et également les autres activités et entreprises du BTP.

>> FORMATION

La formation de maçons reste faible cette saison (< 10 % de croissance). Un des intérêts de la mise en place de l'académie est de resserrer les effectifs sur des maçons de confiance et davantage qualifiés, avec un contrôle plus important des passages de niveaux. D'autres part, on note une fuite de la main d'œuvre qualifiée vers les sites d'orpaillage en forte croissance au Burkina depuis quelques années.

[BURKINA FASO]	Apprentis	Maçons	Artisans Maçons	Effectif Maçons
	C1-2	C3	C4-5	C3-C4-C5
ACTIFS	395	**83**	**83**	**166**
INACTIFS		22	17	39
Effectif TOTAL – décembre 2013	**395**	**105**	**100**	**205**

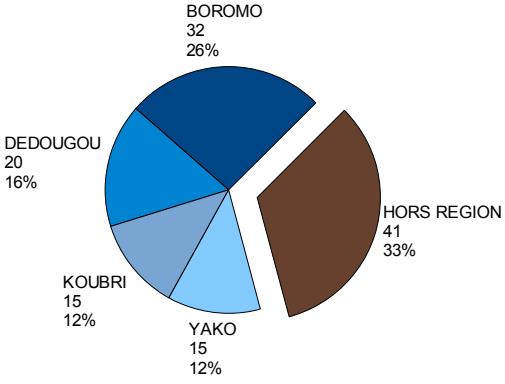
Effectif TOTAL – décembre 2012	?	95	93	**188**
Croissance	**-**	**11%**	**8%**	**9%**

>> REPARTITION DES CHANTIERS ET MACONS PAR REGION

La répartition des chantiers construits pendant la saison 2012-2013 sur les différentes régions se rapproche de l'équilibre. Les maçons actifs quant à eux se cantonnent en grande majorité (82%) dans la région historique de Boromo, même si on voit apparaître de nouveaux maçons dans les régions de Yako et Dédougou.

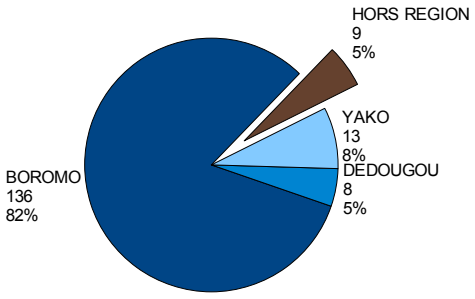
Répartition des chantiers par région

2012-2013, Burkina Faso



Répartition des maçons actifs (C3-C4-C5) par région

2012-2013, Burkina Faso



2. Mali

Résultats cumulés depuis le début du programme :

Depuis :	2006
Croissance moyenne annuelle :	23 %
Régions ouvertes :	3
Cadres locaux :	8
Villages pilotes :	41
Localités avec VN :	134

Chantiers construits :	224
Superficie VN construite :	12 602 m²
Maçons actifs :	51
Bénéficiaires utilisateurs :	~ 4.600
Tonnes de CO2 économisées :	1.034 t $CO2_{eq}$
Valeur du gros œuvre du parc VN bâti :	383.792 €

Le programme Malien s'organise autour de l'antenne nationale de Ségou, ouverte en 2011-2012. Deux nouvelles antennes régionales ont été ouvertes début 2012-2013 à Dioïla et à Koutiala. Les rayons d'actions des trois antennes régionales se rejoignent à proximité de la zone historique de Dendjola, départ du déploiement du programme malien en 2008-2009.

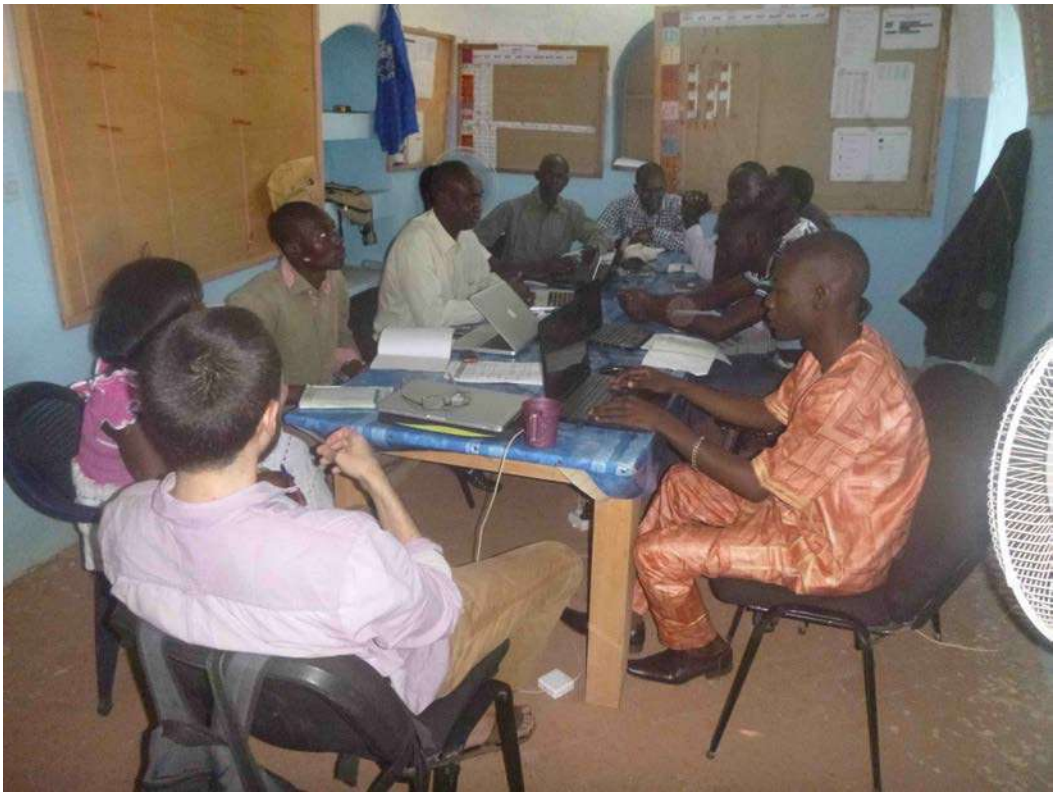


2.1. Tableaux de bord

2.1.1. Tableau de bord des résultats

#	INDICATEURS	Résultats 2012-2013 *accomplissement de l'objectif (%)*	Objectifs 2012-2013	Résultats 2011-2012	Appré-ciation
A	**DEPLOIEMENT REGIONAL** **Nombre de régions couvertes** (donc équipes créées)	**3 régions** *100 %*	3	1 région	
B	**EQUIPES LOCALES** **Effectif des cadres locaux** (y compris cadres franchisés)	**8 cadres locaux** *67 %*	10	4 cadres	
C	**COORDINATION LOCALE** **Coordination locale africaine**	**Coordination locale africaine** *100 %*	Coordi-nation locale africaine	Coordi-nation locale africaine	
D	**PRESENCE SUR LE TERRAIN** **Nombre de jours de missions sur DPVP**	**254 jours** *90 %*	282	Non Connu	
E	**DEPLOIEMENT VILLAGEOIS** **Nombre total de villages pilotes**	**41 villages pilotes** *117 %*	35	23 villages	
F	**DEGRE D'AMORCE VILLAGEOISE** **Note d'amorce villageoise** (étape 0 = 1 point... étape 4 = 5 points)	**67 points** *120 %*	56	32 points	
G	**MARCHES VN CREES** **Nombre de villages pilotes en étape finale**	**1 marché** *100 %*	1	0 marché	
H	**DEPLOIEMENT PAR FRANCHISES** **Nombre de franchises ouvertes et partenaires collaboratifs**	**0 partenaire** *0 %*	1	2 partenaires	
I	**APPUI DIFFUS AU MARCHE VN - MSA** **Nombre de mise en relation Maçon-client par AVN**	**6 mises en relation** *67 %*	9	Non connu	
J	**COMMUNICATION LOCALE - MSA** **Nature des actions de communication locale pour soutien au marché semi-autonome**	Visites au bureau AVN-Ségou, flyers, contacts radios locales	Qualitatif	Non connu	
K	**FORMATION ACADEMIQUE** **Nombre de personnes formées : clés, maçons, animateurs de vulgarisation formés**	**54 personnes formées** *100 %*	54	0	
L	**CONGRES D'INFORMATION** **Effectif participant : clés, maçons**	***76 participants*** *136 %*	56	87	

#	INDICATEURS	Résultats 2012-2013 *accomplissement de l'objectif (%)*	Objectifs 2012-2013	Résultats 2011-2012	Appré-ciation
M	**PROGRAMMES COMPLEMENTAIRES (R&D)** **Nature des programmes complémentaires et des actions R&D associées**	- Tests techniques - Discussions avec partenaires pour programme habitat	Qualitatif	Qualitatif	



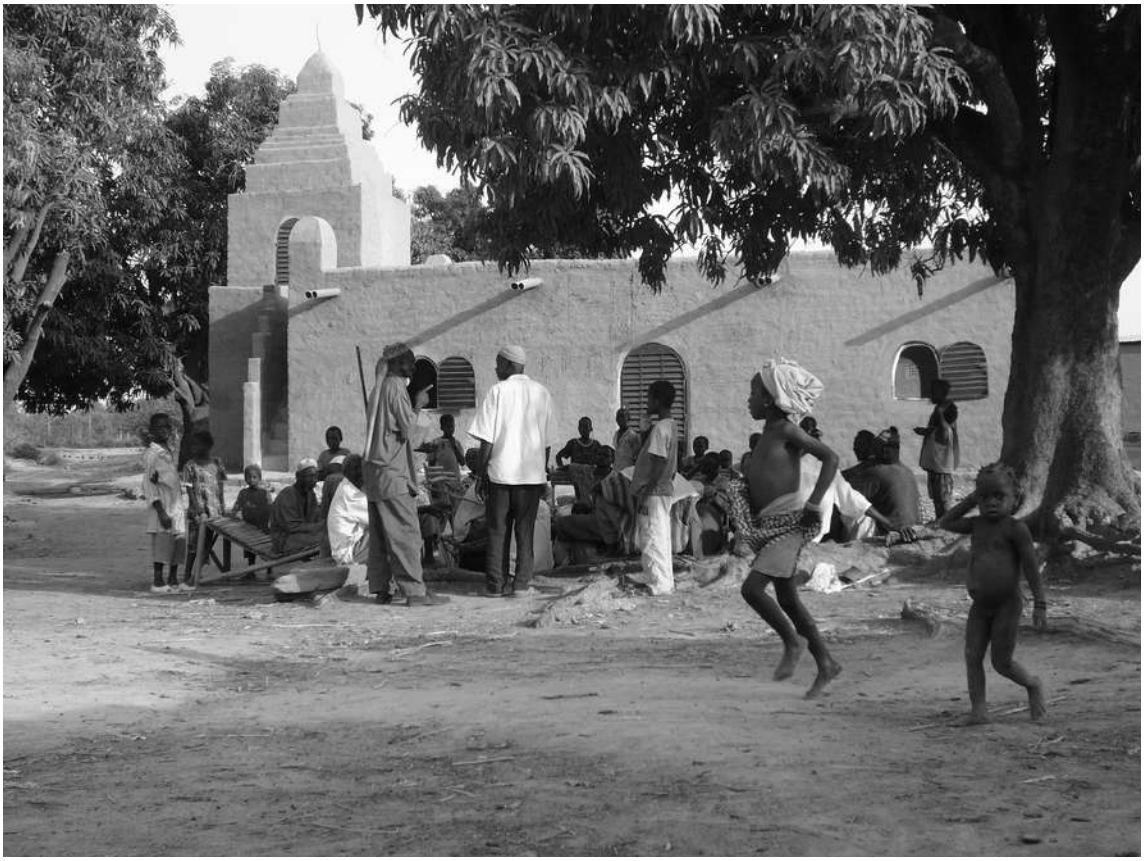
L'équipe AVN-Mali, en séance de travail, accompagné de Mathieu Hardy, assistant technique du programme malien

2.1.2. Tableau de bord des effets

N°	INDICATEURS	Résultats et *objectifs* 2012-2013	Progression (%)	Résultats 2011-2012	Appréciation
1	**CROISSANCE DU PROGRAMME** **Taux de croissance annuel moyen (TCAM) - mètres linéaires**	**23 %** ***objectif : ≥ 35 %***	0 %	23 %	
2	**DEPLOIEMENT GEOGRAPHIQUE** **Nombre de localités**	**134 localités** ***objectif : 122***	34 %	94 localités	
3	**BENEFICIAIRES PRODUCTEURS** **Nombre de mètres linéaires**	**734 m** ***objectif : 779 m*** *cumul : 3,9 km*	22 %	599,5 m	
4	**BENEFICIAIRES UTILISATEURS** **Nombre de chantiers (nombre de clients) sur la saison**	**72 chantiers** ***objectif : 55 chantiers*** *cumul : 224* chantiers	71 %	42 chantiers	
5	**FORMATION DE MACONS** **Nombre cumulé de maçons formés C3 - C4 - C5**	**6 nouveaux maçons** *cumul : 57* maçons ***objectif : 66 maçons***	12 %	Cumul : 51 maçons	
6	**ARTISANS ET ENTREPRENEURS** **Nombre cumulé d'artisans et entrepreneurs formés (C4 - C5)**	**11 nouveaux** *cumul : 29 chefs maçons* ***objectif : 24 chefs maçons***	+61 %	Cumul : 18 chefs maçons	
7	**PRODUCTIVITE DES MACONS** **Nombre moyen de m² de Voûte Nubienne par chef maçon par saison**	**144 m² / chef maçon** ***objectif : 115 m²***	+38 %	104 m²	
8	**CENTRAGE DU PROGRAMME SUR LA CLIENTELE CIBLE** **Part des clients de type 1 et de type 2 (en nombre de chantiers)**	**88 %** ***objectif : ≥ 75 %***	+14 %	74 %	
9	**CENTRAGE DU PROGRAMME SUR LE SECTEUR RURAL ET SEMI-URBAIN** **Part des mètres linéaires en secteur 1 et 2A**	**100 %** ***objectif : ≥ 90 %***	0 %	100 %	
10	**AUTONOMIE DU MARCHE** **% de chantiers avec mise en relation directe 'maçon - client'**	**26 %** ***objectif : ≥ 30 %***	9 %	17 %	

2.1.3. Tableau de bord des impacts

#	INDICATEURS	Résultats et objectifs 2012-2013	Progression (%)	Résultats 2011-2012	Appréciation
a	**BENEFICIAIRES UTILISATEURS** **Nombre cumulé de bénéficiaires utilisateurs**	662 bénéficiaires ***Cumul : ~ 4.600*** **Objectif : 4.700**	+17 %	597	
b	**DEREGLEMENT CLIMATIQUE** **Émissions cumulées de Gaz à effet de serre (GES) évitées (en tonnes $CO2_{eq}$)**	195,7 tonnes $CO2_{eq}$ ***Cumul : 1.034 t*** **Objectif : 1.046 t**	+23 %	160 t	
c	**ECONOMIE LOCALE** **Retombées économiques locales cumulées (valeur du gros œuvre, en €, du parc VN bâti)**	61.837 € ***Cumul : 383.792 €*** **Objectif : 397.003 €**	+19 %	57.729 €	



2.2. Résultats détaillés

2.2.1. Analyse des activités menées

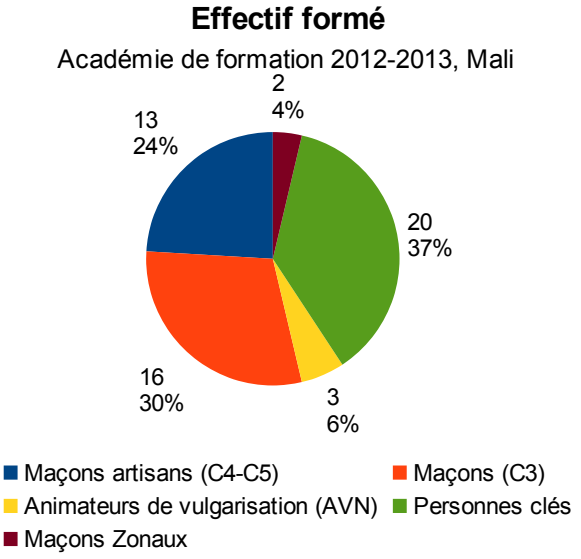
L'effectif de l'équipe malienne passe de 4 cadres locaux en 2011-2012 à 8 cadres locaux fin 2012-2013. La coordination, située à l'antenne nationale de Ségou, est composée d'un coordinateur national, Ismaïla DIALLO et d'un chargé de production nationale, Francis TIENE.

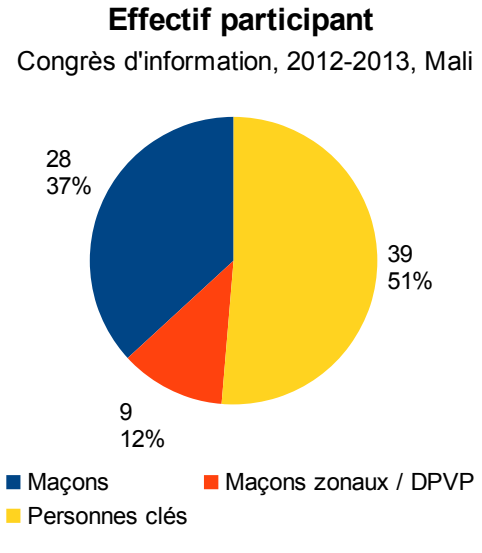
On note une présence des équipes sur le terrain (254 jours de missions) légèrement inférieure aux objectifs fixés sur la période, du fait du temps passé à la mise en place de l'Académie AVN en début de saison. Malgré cela, de nombreux nouveaux territoires ont été touchés permettant l'ouverture de nouveaux Villages Pilotes. La méthodologie de déploiement DPVP semble donner à ce stade de très bon résultats, confirmés par l'arrivée à terme cette saison de l'accompagnement du **DPVP de Dendjola.**

Ouvert en 2008-2009, le plus ancien DPVP du programme enregistre cinq ans plus tard, une production cumulée de 40 chantiers, et la formation de 12 artisans-maçons C4, 6 maçons C3, 10 apprentis C2, tous en activités. Ce déploiement exemplaire a permis le déploiement régional des régions de Koutiala et Dioïla. Arrivé à terme, le DPVP de Dendjola est désormais considéré comme une zone de retrait. Des études spécifiques alliant analyse de la production et enquêtes de terrain sont à mener pour évaluer la mise en place effective et durable d'un marché autonome et concurrentiel.

L'Académie AVN 2012-13 au Mali a été réussie en terme de présence et d'implication des participants. Au delà de la question de la bonne participation, AVN réalise à travers la tenue de cette première session, la pertinence de cette réponse aux besoins du programme en terme de renforcement des capacités des différentes cibles du programme. L'équipe Malienne ressent déjà les effets concrets de cette activité, notamment en terme de clarification du rôle de chaque acteur dans le programme et dans l'amélioration de l'organisation des missions.

Du fait de l'Académie de formation, un seul congrès de clôture s'est tenu cette saison au Mali. Il enregistre une bonne participation des clés et des maçons.





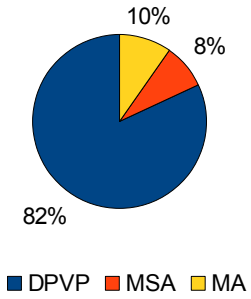
2.2.2. Analyse des effets engendrés

>> PRODUCTION

Après avoir marqué le pas en 2011-2012, la production affiche cette saison une belle progression puisque 72 chantiers ont été construits (contre 42 la saison passée) ce qui correspond à une croissance annuelle de 71 % en terme de chantiers et de 22 % en terme de mètres linéaires. Le marché de la construction VN au Mali est fortement centré sur la clientèle cible (clients T1 et T2) et sur le secteur rural et semi- urbain.

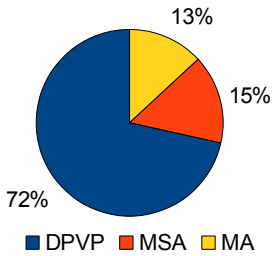
Le marché soutenu par la méthodologie DPVP est de loin le premier marché VN au Mali, puisqu'il représente plus de 70 % des surfaces construites. Les secteurs MSA et MA ne représentent que 18 % des chantiers et 28 % des surfaces construites.

Répartition des chantiers 2012-2013
Par secteurs de marché



Répartition des mètres linéaires 2012-2013

Par secteurs de marché



Marché DPVP :

Les résultats de la saison sur le marché DPVP sont très bons, les objectifs sont atteints et même dépassés, un maillage territoriale se mettant progressivement en place. Toutefois, on remarque cette saison le manque de main-d'œuvre villageoise, conséquence de l'exode rural de contre saison des jeunes, que ce soit pour trouver du travail en ville ou pour tenter leur chance sur les sites d'orpaillage ; la région de Ségou est la plus touchée. Certains clients déclarés en début de saison ont dû abandonner leur projet faute de main-d'œuvre disponible.

Marché Semi-Autonome (MSA) et Marché Autonome (MA) :

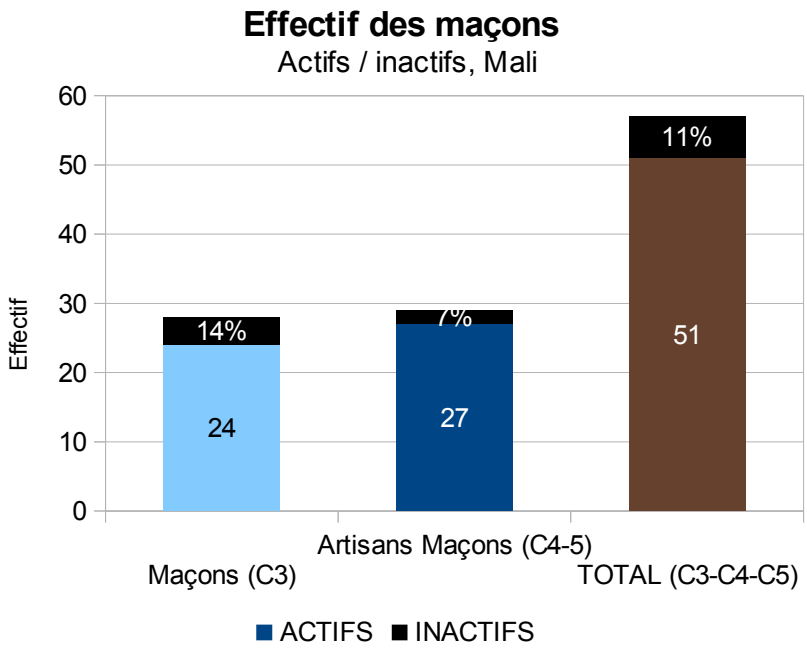
Le programme enregistre cette saison 6 chantiers MSA et 7 chantiers MA, un résultat inférieur aux objectifs fixés. L'instabilité politique et sécuritaire malienne a ralenti la production sur le MSA, les clients T3 et T4 étant les plus sensibles à la crise. Par contre, les clients T1 et T2 dont les ressources reposent essentiellement sur les récoltes (qui furent bonnes) apparaissent nettement moins affectés comme nous l'avons vu sur le marché DPVP. Ces marchés MSA et MA se sont positionnés cette saison sur les cercles de Kati, Kita et Dioïla.

>> FORMATION

La formation affiche des résultats satisfaisants, même si la croissance du nombre de maçons formés (C3-C4-C5) reste timide. Du fait des jeux de passages de niveaux (vases communicants du niveau C3 au niveau C4), l'effectif des maçons C3 est en recul cette saison, tandis que 11 C3 ont été nommés C4 en fin de saison, portant l'effectif des artisans-maçons à 29. La bonne émergence de nouveaux chefs de chantiers est un atout important pour la future croissance du marché (augmentation du potentiel « offre »).

[MALI]	Apprentis	Maçons	Artisans Maçons	Effectif Maçons
	C1-2	C3	C4-5	C3-C4-C5
ACTIFS	118	**24**	**27**	**51**
INACTIFS		4	2	6
Effectif TOTAL – décembre 2013	**118**	**28**	**29**	**57**

Effectif TOTAL – décembre 2012	?	33	18	**51**
Croissance	**-**	**-15%**	**61%**	**12%**



>> REPARTION REGIONALE DES CHANTIERS ET MACONS

La répartition des chantiers construits en 2012-2013 est à l'équilibre sur les différentes régions. Les effectifs des maçons se répartissent quant à eux entre Ségou, Koutiala et le Hors Région. Trois maçons sont actifs dans la région de Dioïla, plus récente.

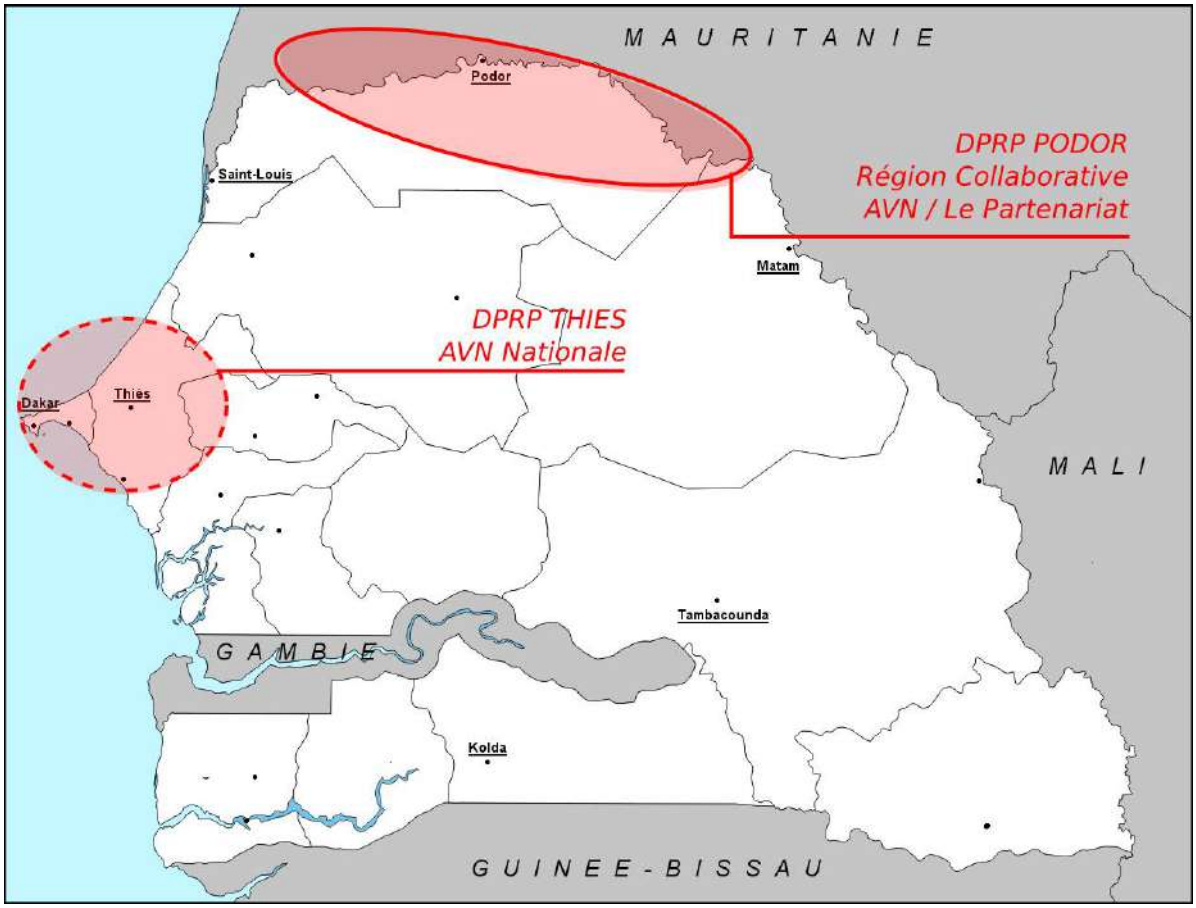
3. Sénégal

Résultats cumulés depuis le début du programme :

Depuis :	2007
Croissance moyenne annuelle :	30 %
Régions ouvertes :	1
Cadres locaux :	6
Villages pilotes :	4
Localités avec VN :	24

Chantiers construits :	36
Superficie VN construite :	3 411 m²
Maçons actifs :	2
Bénéficiaires utilisateurs :	~ 1.450
Tonnes de CO2 économisées :	280 t $CO2_{eq}$
Valeur du gros œuvre du parc VN bâti :	186.931 €

Si des chantiers VN se construisent au Sénégal depuis la saison 2006-2007, le déploiement du programme Voûte Nubienne a réellement pris ses assises il y a deux ans avec le lancement de la Région Pilote-collaborative de Podor, animée par des cadres locaux du « Partenariat », et avec le soutien de AVN. Le recrutement d'une VSI en charge de la coordination du programme au Sénégal, et d'animateurs de vulgarisation permet l'ouverture en début de saison 2013-2014 de l'antenne nationale de Thiès.



3.1. Tableaux de bord

3.1.1. Tableau de bord des résultats

#	INDICATEURS	Résultats 2012-2013 *accomplissement de l'objectif (%)*	Objectifs 2012-2013	Résultats 2011-2012	Appré-ciation
A	**DEPLOIEMENT REGIONAL** **Nombre de régions couvertes** (donc équipes créées, y compris région collaborative)	**1 région** *100 %*	1	1 région	
B	**EQUIPES LOCALES** **Effectif des cadres locaux** (y compris cadres franchisés)	**6 cadres locaux** *133 %*	5	2 cadres	
C	**COORDINATION LOCALE** **Coordination locale africaine**	**non** *- %*	non	non	
D	**PRESENCE SUR LE TERRAIN** **Nombre de jours de missions sur DPVP**	**Non connu** *- %*	~50	Non Connu	
E	**DEPLOIEMENT VILLAGEOIS** **Nombre total de villages pilotes**	**4 villages pilotes** *20 %*	8	3 villages	
F	**DEGRE D'AMORCE VILLAGEOISE** **Note d'amorce villageoise** (étape 0 = 1 point... étape 4 = 5 points)	**5 points** *17 %*	10	4 points	
G	**MARCHES VN CREES** **Nombre de villages pilotes en étape finale**	**0 marchés** *- %*	sans	0 marchés	
H	**DEPLOIEMENT PAR FRANCHISES** **Nombre de franchises ouvertes et partenaires collaboratifs**	**1 partenaire** *100 %*	1	1 partenaire	
I	**APPUI DIFFUS AU MARCHE VN - MSA** **Nombre de mise en relation Maçon-client par AVN**	**10 mises en relation** *-*	sans	Non connu	
J	**COMMUNICATION LOCALE - MSA** **Nature des actions de communication locale pour soutien au marché semi-autonome**	informations, conseils, mises en relation des clients éventuels avec des maçons, en milieu rural, urbain, péri-urbain	Gestion locale MSA	Qualitatif	
K	**FORMATION ACADEMIQUE** **Nombre de personnes formées : clés, maçons, animateurs de vulgarisation formés**	**20 personnes formées** *71 %*	28	0	
L	**CONGRES D'INFORMATION** **Effectif participant : clés, maçons**	***11 participants*** *(premier congrès)* *26 %*	43	0	

#	INDICATEURS	Résultats 2012-2013 *accomplissement de l'objectif (%)*	Objectifs 2012-2013	Résultats 2011-2012	Appré-ciation
M	**PROGRAMMES COMPLEMENTAIRES (R&D)** **Nature des programmes complémentaires et des actions R&D associées**	- Montage projet pour programme urbain qui démarrera saison 13-14 - Réalisation de deux bâtiments publics avec suivi technico-financier, salle d'alphabétisation et mosquée, département de Podor - Tests techniques sur le pisé en fondation et briques avec face cailloux pour enduit ciment	Qualitatif	Qualitatif	



Equipe AVN-Sénégal à Thiès

3.1.2. Tableau de bord des effets

N°	INDICATEURS	Résultats et *objectifs* 2012-2013	Progression (%)	Résultats 2011-2012	Appréciation
1	**CROISSANCE DU PROGRAMME** **Taux de croissance annuel moyen (TCAM) - mètres linéaires**	**30 %** ***objectif : ≥ 35 %***	-1 %	30 %	
2	**DEPLOIEMENT GEOGRAPHIQUE** **Nombre de localités**	**24 localités** ***objectif : 25***	+41 %	17 localités	
3	**BENEFICIAIRES PRODUCTEURS** **Nombre de mètres linéaires**	**241,5 m** ***objectif : 258 m*** *cumul : x km*	+22 %	198 m	
4	**BENEFICIAIRES UTILISATEURS** **Nombre de chantiers (nombre de clients) sur la saison**	**12 chantiers** ***objectif : 13 chantiers*** *cumul : x* chantiers	+33 %	9 chantiers	
5	**FORMATION DE MACONS** **Nombre cumulé de maçons formés C3 - C4 - C5**	**0 nouveaux maçons** *cumul : 8* maçons ***objectif : 10 maçons***	0 %	Cumul : 8 maçons	
6	**ARTISANS ET ENTREPRENEURS** **Nombre cumulé d'artisans et entrepreneurs formés (C4 - C5)**	**0 nouveaux** *cumul : 3 chefs maçons* ***objectif : 4 chefs maçons***	0 %	Cumul : 3 chefs maçons	
7	**PRODUCTIVITE DES MACONS** **Nombre moyen de m² de Voûte Nubienne par chef maçon par saison**	**Non significatif**	-	-	!
8	**CENTRAGE DU PROGRAMME SUR LA CLIENTELE CIBLE** **Part des clients de type 1 et de type 2 (en nombre de chantiers)**	**83 %** ***objectif : ≥ 50 %***	+39 %	44 %	
9	**CENTRAGE DU PROGRAMME SUR LE SECTEUR RURAL ET SEMI-URBAIN** **Part des mètres linéaires en secteur 1 et 2A**	**85 %** ***objectif : sans***	+1 %	84 %	!
10	**AUTONOMIE DU MARCHE** **% de chantiers avec mise en relation directe 'maçon - client'**	**0 %** ***objectif : ≥ 30 %***	-22 %	22 %	

3.1.3. Tableau de bord de l'impact

#	INDICATEURS	Résultats et objectifs 2012-2013	Progression (%)	Résultats 2011-2012	Appré-ciation
a	**BENEFICIAIRES UTILISATEURS** **Nombre cumulé de bénéficiaires utilisateurs**	384 bénéficiaires ***Cumul : ~ 1.450*** **Objectif : 1.200**	+36 %	90	
b	**DEREGLEMENT CLIMATIQUE** **Émissions cumulées de Gaz à effet de serre (GES) évitées (en tonnes $CO2_{eq}$)**	64 tonnes $CO2_{eq}$ ***Cumul : 280 t*** **Objectif : 285 t**	+30 %	53 t	
c	**ECONOMIE LOCALE** **Retombées économiques locales cumulées (valeur du gros œuvre, en €, du parc VN bâti)**	33.872 € ***Cumul : 186.931 €*** **Objectif : 197.927 €**	+22 %	34.514 €	



3.2. Résultats détaillés

3.2.1. Analyse des activités menées

Le déploiement régional collaboratif au Sénégal a nécessité le recrutement de quatre cadres locaux : 3 nouveaux cadres AVN et 1 nouveau cadre «Le Partenariat ». La coordination nationale est portée par Fanny DUPUIS, VSI à Thiès. Deux animateurs de vulgarisation sont en fonction à Thiès. A Podor, un chargé de production régionale et un animateur de vulgarisation sont chargés de la mise en pratique de la méthodologie DPVP, tandis qu'un cadre du Partenariat s'occupe du suivi technico-financier des chantiers communautaires R&D sur cette même région. Le programme au Sénégal reçoit également les soutiens réguliers de Thomas GRANIER, directeur général AVN et de Nicolas DUPUY, coordinateur de « Le Partenariat » basé à Saint-Louis.

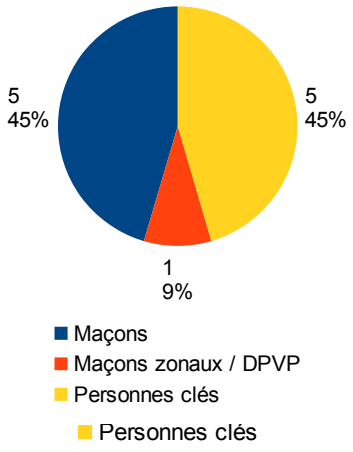
Les missions sur DPVP concernent uniquement le DPRP de Podor. De nombreuses missions ont pu être réalisées sur les DPVP et la plupart ont été faites avec le maçon zonal burkinabé. Actuellement, quatre DPVP sont en cours sur cette région très étalée le long du fleuve Sénégal, ce qui oblige à une adaptation des logiques d'interventions de la méthodologie DPVP. L'équipe sénégalaise fait cependant le constat que l'organisation des missions et le rôle des différents acteurs DPVP devront s'améliorer sur la saison 2013-2014 pour permettre un développement optimal du programme.

Par ailleurs, une partie importante du temps RH a été consacrée à la création et à la structuration de l'équipe AVN Sénégal à Thiès et à la préparation du programme urbain et péri-urbain.

Cette année a eu lieu la première académie et le premier congrès au Sénégal en novembre 2012. L'événement a été organisé par Le Partenariat et par AVN à Podor. Cette académie a permis la poursuite de la formation de différents acteurs de vulgarisation (AVN et Le Partenariat) ainsi que des maçons et des clés. L'événement dans sa globalité, académie et congrès, aura regroupé 55 personnes.

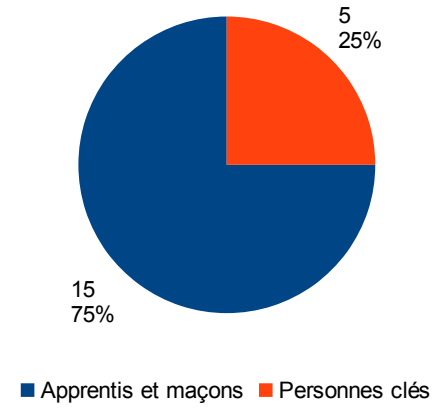
Effectif formé

Académie de formation 2012-2013, Sénégal



Effectif participant

Congrès d'information 2012-2013, Sénégal



3.2.2. Analyse des effets engendrés

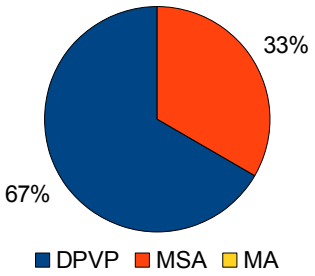
>> PRODUCTION

La production sénégalaise affiche une croissance annuelle de 33 % en terme de chantiers, avec un total de 12 chantiers sur la saison. Pour la première fois depuis le début de l'activité au Sénégal, le nombre de clients-cible

sont majoritaires (10 chantiers T1 et T2) grâce notamment au déploiement du programme sur les zones rurales de Podor.

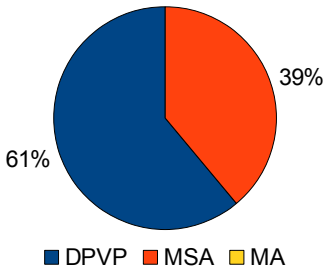
Le marché soutenu par la méthodologie de déploiement DPVP est majoritaire avec 67 % des surfaces construites. Le marché MSA vient compléter la production, alors que le marché MA est inexistant cette saison.

Répartition des chantiers 2012-2013
Par secteurs de marché



Répartition des mètres linéaires 2012-2013

Par secteurs de marché



Marché DPVP :

On recense sur le marché DPVP 5 chantiers pour des clients T1 (cultivateurs) de la région de Podor, sur les DPVP de Diattar, Koditt, Dara Halaybé et Dimath Walo. La saison 2013-2014 verra la recherche de DPVP dans les zones entourant la ville de Thiès.

Marché MSA :

Trois bâtiments communautaires (logement de gardien, mosquée, salle d'alphabétisation) ont été construits sur la Région de Podor dans le cadre du programme complémentaire de construction de bâtiments publics pilotes.
Quatre bâtiments ont été construits par ailleurs sur trois régions : Thiès, Koungheul, Kédougou). Le développement du marché MSA sur une clientèle urbaine et péri-urbaine à Thiès semble très prometteur, la demande étant en forte augmentation.

>> FORMATION

La formation de maçons et le nombre d'artisans et d'entrepreneurs restent les principaux échecs du programme au Sénégal jusqu'à maintenant. Comme pour les saisons précédentes, il s'avère très difficile de former des maçons sénégalais, cela empêche la progression de l'offre et limite donc les capacités de répondre à la demande qui, elle, grandit facilement. Les artisans-maçons formés antérieurement n'ont pas continué leur activité VN, pour diverses raisons, mais également par manque de présence et d'accompagnement de la part d'AVN avant la saison 2011-2012. Actuellement, 5 apprentis sont en formation, et deux maçons C3 sont actifs. L'essentiel de la production sénégalaise est assurée par des apprentis, maçons et artisans maçons burkinabé et parfois maliens.

[SENEGAL]	Apprentis	Maçons	Artisans Maçons	Effectif Maçons
	C1-2	C3	C4-5	C3-C4-C5
ACTIFS	5	**2**	**0**	**2**
INACTIFS		3	3	6
Effectif TOTAL – décembre 2013	**5**	**5**	**3**	**8**

Effectif TOTAL – décembre 2012	?	5	3	**8**
Croissance	**-**	**0%**	**0%**	**0%**

4. Autre pays

Une mission d'exploration au Ghana a permis de lister d'éventuels partenaires de terrain, financiers, ainsi que de repérer des clients et apprentis potentiels. Un VSI, Giulio Cocchini a été recruté spécifiquement pour l'ouverture de nouveaux pays et la recherche de partenaires

Une mission au Bénin a été réalisée au second semestre avec l'appui de deux bénévoles béninois impliqués dans le programme depuis quelques mois, en particulier M. Tagali qui dirige la petite ONG germano-béninoise Dassari-Benefiz, partenaire franchisé d'AVN dans le nord du pays. Un chantier a été réalisé cette saison au Bénin grâce à cette franchise.

AVN s'est également fortement rapprochée de la diaspora Mauritanienne, en particulier l'UJEOF (Union de la Jeunesse Espoir d'Ouloumbony en France), mais leur mobilisation demande du temps et il n'a finalement pas été possible de répondre à l'appel d'offre PRA-OSIM (Programme d'Appui aux Projets des Organisations de Solidarité Internationale issues de l'IMmigration) afin de déployer le programme de la VN dans le sud du pays.

AVN a également réalisé le test de la construction de la VN la plus tropicale de l'hémisphère nord dans le sud du Togo.

Comme toujours, AVN fait l'objet de nombreuses demandes de constructions ou de partenariats émanant d'autres pays limitrophes (Niger, Togo, Cote d'Ivoire, Guinée), qu'elle traite par la mise en attente d'implications et moyens plus pertinents de la part des demandeurs.

Concernant les pays non-limitrophes : AVN a mené une mission d'étude au Maroc en partenariat avec la fondation suisse Provictimis, étude qui n'a pour l'instant pas permis de réunir les conditions suffisantes au lancement d'actions dans le pays.

En Zambie et au Rwanda les partenariats envisagés en début 2013 ne se sont finalement pas été concrétisés. De manière générale, AVN cherche à se concentrer absolument sur ses 3 pays d'action principaux (Burkina, Mali, Sénégal), et sur l'éventuelle ouverture à des pays plus limitrophes.

LIGNES STRATEGIQUES 2013-2014

Déploiement géographique

Le changement d'échelle a fait un grand pas en 2012-2013 avec l'ouverture de 4 nouvelles régions. AVN confortera en 2013-2014 ce déploiement en continuant d'accompagner les équipes régionales dans leurs activités et en ouvrant deux nouvelles régions : Thiès au Sénégal et Bama au Burkina Faso. La coordination Burkinabé recherchera les conditions propices (repérage des acteurs, recrutements,...) à l'ouverture d'une à deux nouvelles régions en 2014-2015 : Kongoussi et/ou Fada N'Gourma.

Rééquilibrage de l'offre et de la demande

AVN fait le constat que la demande en bâtiments Voûte Nubienne dans les zones rurales et les petites villes a fortement augmenté sur les deux dernières saisons. Cet effet est vraisemblablement le fruit de l'application de la méthodologie DPVP, débutée il y a 4 ans, mais plus largement de la prise de conscience progressive par les populations locales des avantages de la Voûte Nubienne (confort, coût, durabilité) dont la preuve visible est le parc de plus de 900 bâtiments VN construits de 1999 à 2013 dans plus de 400 localités, au Burkina Faso, au Mali et au Sénégal. Les perspectives de croissance du marché dans les zones urbaines et péri-urbaines suscitent également beaucoup d'engouement, notamment de la part des porteurs de projets immobiliers et des institutionnels.

Si cette demande affiche une belle progression, ce n'est pas le cas de l'offre des maçons. La croissance de la formation de nouveaux maçons a tendance à stagner, pendant que la productivité sur les chantiers peine à décoller. Plusieurs facteurs expliquent ce constat. Tout d'abord, la saison effective de construction s'étend de mi-janvier à mi-mai alors que la saison potentielle de construction s'étale elle d'octobre à mai. D'octobre à décembre, les maçons autant que les clients sont occupés par leurs activités agricoles et ne peuvent donc se consacrer à la construction. Ensuite parce que la main d'œuvre non qualifiée (besoins de manœuvres sur les chantiers) semble de plus en difficile à mobiliser, surtout lorsque les sites d'orpaillages (en croissance importante ces dernières années) en happent une part essentielle. Enfin parce que le profilage des apprentis et le suivi de la formation doivent progresser pour accroître la qualité et la rapidité d'exécution, et permettre une augmentation plus rapide de l'effectif des maçons formés.

Afin de rééquilibrer l'offre et la demande, l'association AVN a décidé en juin 2013 de recentrer sa stratégie globale sur l'offre à cours et moyen terme et propose l'application des mesures suivantes :

- Régionalisation du profilage des apprentis et du suivi de la formation pour être plus proche de ces acteurs « producteurs »
- Mise en place de chantiers formateurs (chantiers de bâtiments communautaires et programmes de relogements de population)
- Accompagnement des relations chantiers (maçons / clients) pour une facilitation de la production
- Mesures incitants les maçons à travailler en début de saison
- Mesures incitants les clients à faire construire en début de saison (mesures incitatives pour les clients T1 et T2, discours particulier pour les clients T3 et T4)
- Discours moins paupériste et plus qualitatif (confort, durabilité, fonctionnalités) sur l'accès à la VN
- Coûts du gros œuvre VN relevés d'environ 15 %

Méthodologie DPVP :

Les réflexions suivantes sont partagées par les équipes régionales et aideront à affiner sur le terrain l'application de la méthodologie DPVP.

- L'académie de formation est un formidable outil de transmission du savoir et de valeurs communes. Elle renforce les activités des différents acteurs de la méthodologie DPVP en même temps qu'elle positionne les rôles de chacun.
- Les actions sur DPVP doivent être envisagées de manière moins centrale (la clé et son village pilote) mais davantage globale (actions sur l'ensemble des villages avec davantage d'acteurs)
- la stagnation du marché VN sur la région historique de Boromo nous montre que AVN doit intervenir dès le

départ de manière adéquate, avec une bonne approche pour bien présenter le produit VN à une population économiquement limitée : méthodes, actions, discours.
- La fermeture (temporaire) de certains DPVP est possible dans les endroits où le marché s'installe trop lentement ou trop difficilement.

Programmes complémentaires

La vision générale du programme évolue largement du fait que les programmes complémentaires (R&D) rentrent désormais en cohérence stratégique avec le programme central cœur de métier sur monde rural et semi-rural.

Certains programmes très prometteurs, seront mis en priorité sur la saison 2013-2014. Il s'agit notamment :
- du programme de crédit habitat mené avec le partenaire CVECA sur la région de Dédougou au Burkina Faso
- du programme de relogements de populations sinistrés (SELAVIP) mené sur la zone de Nebba au Burkina Faso
- de la mise en place d'un programme péri-urbain et urbain sur la région de Thiès au Sénégalais
- de la signature de programmes de partenariats avec des groupements de producteurs au Burkina Faso et au Mali
- d'un projet d'études pour la mise en place d'un programme AVN-Agricole & Elevage
- de l'accompagnement des maçons à la formalisation de leurs activités et à entrepreneuriat
- de campagnes de mesures hygrothermiques comparatives pour l'évaluation du confort des bâtiments en Voûte Nubienne.

Afin de mener à bien ses programmes, il est prévu un renforcement des capacités des équipes locales sur le volet développement (partenariats entreprise, institutionnels, acteurs terrain,...) : recrutements, formation, accompagnement et implication d'AVN-Fr. L'ouverture de programmes dans de nouvelles régions dans de nouveaux pays (Bénin, Ghana) est toujours à l'ordre du jour avec le recrutement d'un ou plusieurs nouveaux VSI.

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) et Gérard Caselli (Caselli et associés). Ils en sont tous ici remerciés.
- Dans les tableaux joints, seule l'année civile du mois de clôture est indiquée, donc 2013 pour l'exercice 12-13.

1. Les recettes

Le compte de résultat 12-13 montre une croissance des produits de l'exercice, qui passent de 367 k€ à 531k€, soit une croissance de 45% par rapport à l'exercice précédent.
L'augmentation des ressources est principalement liée à l'obtention des fonds publics du FFEM, les fonds privés n'ayant quasiment pas progressé du fait d'une forte mobilisation des chargés de développement sur les dossiers de grands bailleurs publics (notamment AFD-DPO soumis en juillet 2013).

2. Les charges

Les charges de l'exercice se sont accrues dans les mêmes proportions, passant de 366 à 534 k€.
Les dépenses restent principalement des ressources humaines, renforcement de l'encadrement siège (+55%), des acteurs locaux (+43%) et des VSI (+80%). Un investissement important est fait sur la communication et la formation aux outils de gestion (SAGA) (+39% honoraires).
La vulgarisation s'intensifie au Mali et au Sénégal avec des Missions de terrain en forte augmentation (126%).
Les frais de fonctionnement restent contenus.

3. Evolution de l'activité

Depuis six ans, le tableau comparatif des exercices comptables montre donc une croissance permanente de l'activité.

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
	Euros							
Total Ressources	13.096	23.618	122.059	180.733	234.880	295.432	366.650	531.754
		80%	417%	48%	30%	26%	24%	45%
Total Dépenses	17.730	22.358	94.219	173.133	248.230	268.000	366.295	534.901
		26%	321%	84%	43%	8%	37%	46%
Résultat	-4.634	1.260	27.840	7.600	-13.350	27.432	355	-3.147

Evolution des produits et charges par exercice

Du fait de l'augmentation des fonds publics acquis grâce au soutien du FFEM, les comptes d'AVN ont été audités par un Commissaire aux comptes. L'audit a validé les comptes avec succès et pour la grande satisfaction des équipes sur le terrain et au siège qui y ont travaillé toute l'année.

VIE ASSOCIATIVE / FAITS MARQUANTS

1. Certains arrivent d'autres partent ...

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 **Boubacar Ouily, coordinateur d'AVN au Burkina Faso**, 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.

Le bureau et le Conseil d'Administration (CA) ont été sensiblement remaniés avec l'élection de Benoît Lambert en tant que Président et le départ d'Emmanuelle Schatz et David Sillou. Le Conseil d'Administration est donc actuellement composé de 7 membres : Benoît Lambert (Président), Tony Kaye (Vice-Président), Jean-Marie Crombez (Trésorier), Jean-François Naud (Secrétaire), Annelies Hollewand, Gérard Douchet, et Nathalie Guillot.

Arrivée de nouveaux collaborateurs :
A l'instar des antennes régionales africaines, le siège d'AVN en France voit ses forces vives augmenter avec l'arrivée de Cécilia Rinaudo au pôle Développement, Félicité Sène et Giulio Cocchini au pôle Production.

2. Evènements marquants

Septembre 2012 - AVN reçoit le soutien du FFEM
Le Fonds Français pour l'Environnement Mondial accorde sa confiance à AVN à hauteur de 30% du budget global sur 4 ans, ce soutien représente la première subvention publique conséquente pour le programme. **C'est une étape importante pour AVN, qui l'amène à perfectionner et affiner ses méthodes de travail et ainsi amorcer le changement d'échelle du programme.**

En septembre 2012, Thomas Granier a été invité par le **World Economic Forum (WEF) à l'"Annual Meeting of New Champions 2012"** qui se tient actuellement à Tianjin. Cette invitation fait suite au prix d'"Entrepreneur social de l'année 2012" pour l'Afrique" reçu par Thomas Granier et Seri Youlou lors du WEF d'Addis Abeba en mai 2012.

En mars 2013, **La ville de Dubaï en partenariat avec UN habitat a** récompensé La Voûte Nubienne du **prix international de Dubaï des meilleures réalisations pour l'amélioration du cadre de vie dans la catégorie "Transmission"** ("Dubaï international award for best practices to improve the living environment") permettant à Thomas Granier de se rendre à Dubaï pour rencontrer les responsables internationaux des problématiques de l'habitat et établir de nouveaux contacts avec de nouveaux investisseurs sociaux et bailleurs souhaitant soutenir le développement du programme.

En juin 2013, AVN-Sénégal, à l'invitation du Ministère de l'Environnement et du Développement durable et d'Eiffage Sénégal, son partenaire financier, participera aux Journées Éco Citoyennes organisées au Parc Forestier de Hann à Dakar, les 31 mai, 1er et 2 juin.

Par ailleurs, AVN est intervenu à l'occasion de **nombreuses manifestations tout au long de la saison ....** la journée "Imaginative Business for people" organisée par l'IESEG et la chaire MIS (Management des Innovations Sociales), les 7eme Rencontres des acteurs de la coopération et du développement en Ile de France, la 2nde session de la Sustainable Innovation Factory organisée par l'agence Utopies,

ainsi que sur les médias .... l'émission "7 milliards de voisins" sur RFI, un article dans le hors-série 62 d'Alternatives Economiques consacré à "La fabrique de l'innovation sociale" et plusieurs newsletters envoyées à plus de 30 000 abonnés.

CONCLUSION

La saison 2012-2013 s'achève sur un bilan positif dont nous retiendrons comme faits marquants :

- une demande aujourd'hui supérieure à l'offre,
- une méthodologie de vulgarisation à grande échelle fonctionnelle, décrite et maîtrisée par les cadres AVN,
- un renforcement des capacités en cours grâce à la mise en place de modules de formation dispensés lors de l'Académie de formation,
- des équipes-pays africaines (35 salariés) s'agrandissant avec des processus de recrutement efficients,
- une duplication régionale réussie sur 10 régions dont 5 au Burkina-Faso, 3 au Mali, et 2 au Sénégal,
- l'amorce d'une duplication vers d'autres pays d'Afrique de l'Ouest (Bénin, Ghana, ...)
- des outils de suivi, d'évaluation et de reporting fonctionnels et exemplaires

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 assurer le maintien, voire l'accélération de cette croissance dans l'objectif d'amorcer, d'ici 2025, 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 les équipes d'AVN, partenaires techniques et financiers, maçons, villageois, bénévoles et sympathisants sont 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.