

la Voûte Nubienne
pour des Toits de Terre au Sahel

Rapport d'activités 2008-2009



la Voûte Nubienne
pour des Toits de Terre au Sahel

La voûte nubienne est une technique africaine de construction de toits en terre.

Au Sahel, c'est la seule alternative à l'utilisation de bois rare et de tôles inadaptées - chaudes et chères - qui obligent les populations à une architecture les enfermant dans un cercle vicieux de pauvreté.

En vulgarisant cette technique à grande échelle, AVN permet aux populations d'Afrique subsaharienne d'améliorer durablement leur qualité de vie.

SOMMAIRE

IDEES.....	p2
1- Une problématique humanitaire.....	p 4
2- Une solution innovante	p 8
3- Activités de la saison 2008-2009.....	p 18
4- Rapport financier synthétique 2008-2009.....	p 42

Nota bene

La saison de construction des maçons VN correspond à la saison sèche en Afrique sahélienne. La comptabilité d'AVN suit cette logique avec un exercice débutant le 1^{er} septembre et finissant le 31 août, d'où ce rapport de nos activités chevauchant les années 2008 et 2009.

Liste des principales abréviations et sigles

AVN : Association « la Voûte Nubienne » / AVN-BF : AVN - Burkina Faso / VN : concept technique Voûte Nubienne / / IS : Investisseur Social / DPVP : Déploiement du Programme à partir d'un Village Pilote / PAT : Poverty Assessment Tool / SROI : Social Return on Investment

Crédits photographiques

Jack Souvant, Emilio Caravatti, Laure Cornet, Gaëlle Bois-Soulier, Peeyush Seksharia, DR



Ce document est imprimé sur un papier produit à partir de forêts dont la gestion durable a été certifiée

IDEES

Par les co-dirigeants d'AVN :

Séri Youlou, cultivateur

Thomas Granier, maçon

Antoine Horellou, économiste



« En 2008 et 2009, l'humanité a été touchée, à divers degrés, par une crise économique mondiale importante. Le prix de la vie a augmenté dans presque toutes les régions du monde, le chômage a explosé, et plusieurs millions de familles se sont retrouvées dans l'incapacité de répondre à leurs besoins de première nécessité. En d'autres temps, dans une telle situation, certaines sociétés humaines ne sont pas parvenues à trouver des solutions communes à une telle crise. Elles sont même entrées en conflits. Même si ce risque n'est pas nul aujourd'hui, les temps semblent avoir changé.

Prenons trois facteurs importants qui, liés, illustrent clairement ce changement : le premier facteur est la progressive dégradation écologique dont les effets sont de plus en plus mesurés et visibles du Nord au Sud : inondations records, sécheresses, pluies diluviennes, désertification, pollutions, etc. Les deux autres facteurs sont l'élévation du niveau moyen d'éducation mondiale, et la plus forte interconnexion des sociétés humaines, notamment grâce aux nouvelles technologies.

Ces trois facteurs, liés, amènent à penser que cette crise économique violente conduit, non pas à un enfermement des citoyens du monde, mais au contraire à une prise de conscience populaire, internationale, de l'interdépendance des sociétés humaines : non seulement ces crises touchent tout le monde, des plus riches aux plus pauvres, mais surtout les liens entre les malheurs des uns et ceux des autres se voient, se comprennent, et des solutions émergent progressivement.

Dans une telle situation, nous remarquons le formidable intérêt de ces mouvements citoyens issus de tous pays, entreprenant chaque jour de nouveaux projets responsables et économiquement viables. Ces nouvelles initiatives citoyennes sont fortes de sens, populaires, influentes, et permettent de construire progressivement, par le peuple, un monde meilleur.

L'aventure ambitieuse que nous menons avec la Voûte Nubienne est l'illustration parfaite de cette prise de conscience de l'interdépendance humaine et de l'émergence d'un mouvement citoyen international qui change durablement la donne.

En effet, des centaines de citoyens, de tous pays, se mobilisent, de diverses manières depuis 10 ans, autour de l'aventure « nubienne ». Leur investissement n'est pas gratuit ou charitable, spéculatif ou égoïste, il est juste socialement rentable et efficace.

Fin juin 2009, les 146 maçons formés grâce au travail de nos équipes avaient construit près de 750 Voûtes Nubiennes en Afrique sahélienne démontrant à plus de 8 000 bénéficiaires burkinabés, maliens, sénégalais, que la problématique de l'habitat sahélien, qui les enfermait jusqu'à présent dans un cercle vicieux de pauvreté, n'est pas une fatalité. Car ces données quantitatives se traduisent concrètement par une amélioration considérable des conditions de vie des bénéficiaires : les maisons, magasins, écoles, dispensaires, bâtis en Voûte Nubienne plutôt qu'en tôle importée ou en bois, sont à la fois plus confortables, plus solides, moins chers et 100% locaux. Les familles des maçons voient leurs

revenus augmenter. Les clients et les maçons disposent de plus de moyens, qu'ils peuvent consacrer aux autres besoins vitaux d'alimentation, de santé ou d'éducation. Ainsi la problématique de l'habitat est renversée en un cercle vertueux de développement qui affecte l'ensemble de la société sahélienne, et bien entendu au-delà.

Car les effets produits par AVN ne se limitent en effet pas à l'Afrique sahélienne. Par exemple, les économies locales d'émissions de gaz à effets de serre, permises grâce à la construction de milliers de VN, vont contribuer à limiter les dérèglements climatiques globaux qui nous concernent tous. Egalement, l'amélioration des conditions de vie locales, permise par AVN, peut limiter les facteurs de déplacements globaux massifs - et souvent conflictuels - des populations. Ce développement local permet aussi l'émergence de nouvelles économies et préserve la diversité culturelle qui fait la richesse du monde.

Les impacts sociaux, économiques environnementaux, et culturels générés par AVN sont donc positifs non seulement pour les Sahéliens, mais aussi pour le reste de l'humanité. Il faut donc les renforcer et les pérenniser. Dans ce sens, les équipes d'AVN cherchent à gagner en productivité, en structurant leur action pour pouvoir la diffuser le plus rapidement possible. Elles viennent par exemple en 2009 de modéliser une nouvelle méthodologie de déploiement de la vulgarisation de la technique "Voûte Nubienne" sur les zones rurales. Cette méthodologie, basée sur l'implication de "Villages Pilotes", permet aux équipes d'AVN d'avoir des outils et des procédures de travail claires, améliorant ainsi leurs actions et leurs impacts.

L'année 2010 est quant à elle prometteuse : avec l'arrivée espérée de nouveaux Investisseurs Sociaux et les engagements plus institutionnels déjà conclus avec la Banque Mondiale et la Fondation Ensemble, AVN devrait avoir, enfin, les moyens de valider sa méthodologie de déploiement et d'amorcer ainsi un véritable changement d'échelle de ses activités pour toucher le plus grand nombre de bénéficiaires qui l'attendent sur le continent et à plus long terme dans d'autres régions du monde.

Ce rapport annuel d'activités vous permettra de mieux comprendre ces résultats et leur évolution. Il remet à jour, dans sa première partie, la présentation générale de la problématique ciblée et de la solution imaginée par AVN. La seconde partie détaille quant à elle les activités et les comptes de la saison 2008-2009.

Cette aventure que nous menons avec passion depuis 10 ans est entrée dans une nouvelle phase ambitieuse, réellement « évolutionnaire », passionnante, envoûtante.

Vivez cette aventure avec nous en rejoignant aujourd'hui la communauté des Investisseurs Sociaux d'AVN ! »

Séri Youlou, Thomas Granier, Antoine Horellou



Congrès des maçons VN - juin 09

1



Une Problématique Humanitaire

=> L'accès à l'habitat en zone semi-aride

Des milliards d'euros pour l'aide publique au développement...

L'habitat, un facteur fondamental de développement...

Une situation dramatique de l'habitat au Sahel...

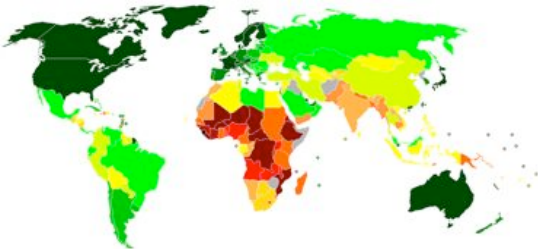
Pourtant, pas de programme efficace pour l'habitat sahélien

Des milliards de dollars pour l'aide au développement ...



L'Afrique sahélienne est située entre le sud du Sahara et le nord de l'Equateur, couvrant une dizaine de pays, du Sénégal au Soudan, en passant par le Mali, le Burkina Faso, le Niger, et le nord des pays du golfe de Guinée (Côte d'Ivoire, Bénin, Togo, Ghana, Nigeria, Cameroun).

Cette vaste région africaine présente les plus faibles Indices de Développement Humain¹ au monde, se traduisant par une pauvreté importante, un niveau général d'éducation bas et une faible espérance de vie.



UN Human Development Report 2008

Les pays sont classés en 3 groupes : IDH élevé, moyen, et faible. Généralement, un pays à IDH élevé est considéré comme développé, un pays à l'IDH moyen comme « en développement », et un pays à IDH faible comme « en voie de développement ».

Ces IDH bas ont souvent des conséquences dramatiques (exodes, famines et épidémies récurrentes, conflits) qui tranchent radicalement avec la prospérité moyenne que connaît la plupart des régions du monde à hauts IDH. Ces disparités d'IDH illustrent un déséquilibre grandissant depuis les années 50 entre les pays développés et ceux dits

¹ L'IDH (Indice de Développement Humain), indice créé dans les années 90, permet de mesurer et comparer les niveaux de développement non seulement économiques mais humains. Il prend en compte le niveau d'éducation, l'espérance de vie, ainsi que le niveau de vie et la parité de pouvoir d'achat.

« en développement ». Pour y faire face, de nombreux programmes de développement internationaux sont apparus, motivés à la fois par une certaine éthique et, surtout, par intérêt : les écarts de niveaux de vie sont certes humainement inacceptables, mais ils sont surtout une menace pour l'avenir de l'humanité.

Depuis les années 50, plusieurs dizaines de milliards de dollars sont ainsi injectés chaque année dans les pays du Sud dans le cadre des politiques de développement. Rien que pour l'Afrique subsaharienne, chaque année ce sont environ 20 milliards de dollars d'aide publique internationale qui sont dépensés pour l'aide au développement. Cela représente environ 34 dollars par habitant en Afrique, soit près de deux fois et demi l'aide moyenne par habitant reçue dans l'ensemble des pays en développement.

... l'habitat, facteur fondamental de développement...

Parmi les divers facteurs de développement et d'amélioration des conditions de vie, l'habitat est l'un des plus fondamentaux : avoir un logement est vital pour tout individu. Comme l'explique Dipal Chandra Barua, ex-directeur de la Grameen Bank² : « le logement est l'un des besoins les plus basiques de tout individu pour qu'il puisse organiser sa vie, préparer son avenir, stabiliser ses idées. Contrairement à ce que l'on pense, le logement n'est pas, pour les plus pauvres d'entre-nous, un article de consommation comme un autre : c'est un investissement vital pour leur santé, permettant une augmentation de leur capacité productive et du bien-être de leur famille. »

² La Grameen Bank est une des premières institutions mondiales de Microcrédit. Créée par Muhammad Yunus, elle a permis à plusieurs millions de personnes de sortir de la pauvreté, et a lancé dès les années 80 des programmes d'accès à l'habitat au Bangladesh.

Une situation dramatique de l'habitat au Sahel

En Afrique sahélienne, la problématique de l'habitat est de plus en plus préoccupante pour des millions de familles.

La désertification et la pression démographique font progressivement disparaître le bois utilisé par les populations pour construire leurs toitures traditionnelles.

Pour se loger, les familles n'ont ainsi d'autre choix que de puiser dans leurs faibles budgets de santé, d'alimentation et d'éducation pour s'acheter des toits en tôles importées et donc très chères. Peu à peu, les paysages sahéliens sont recouverts de ces toitures de tôles fragiles et inconfortables.

Or l'utilisation de ces tôles renforce, indirectement, la désertification et donc la cause de cette problématique :

- > D'une part, du fait de leur coût et de leur fragilité, l'usage des tôles maintient les populations dans un cercle vicieux de pauvreté qui retarde la transition démographique. La hausse de la population augmente la pression sur l'environnement qui aggrave la déforestation et la désertification.

- > D'autre part, la production et le transport des tôles étant très polluants, leur utilisation favorise le réchauffement climatique, qui se traduit au Sahel par une augmentation de la désertification³.

Ainsi, sans autre alternative que des tôles pour leurs toits, les familles sahéliennes sont enfermées dans un cercle vicieux de pauvreté qui aggrave progressivement l'exode rural et international, ainsi que le réchauffement climatique global. Cette problématique nous concerne donc tous, de plus en plus directement.

³ Ce sujet fait débat. Nous avons choisi volontairement le positionnement pessimiste des experts.

Toiture traditionnelle sahélienne en bois



Nouvelles toitures fragiles en tôle



Une enquête menée par l'African Population and Health Research Center en 2002 montre d'ailleurs que « les habitants pauvres, urbains et péri-urbains en Afrique, expriment leurs besoins les plus importants dans l'ordre de priorité suivant : 1) absence de travail 2) précarité de l'habitat 3) accès à l'eau ».

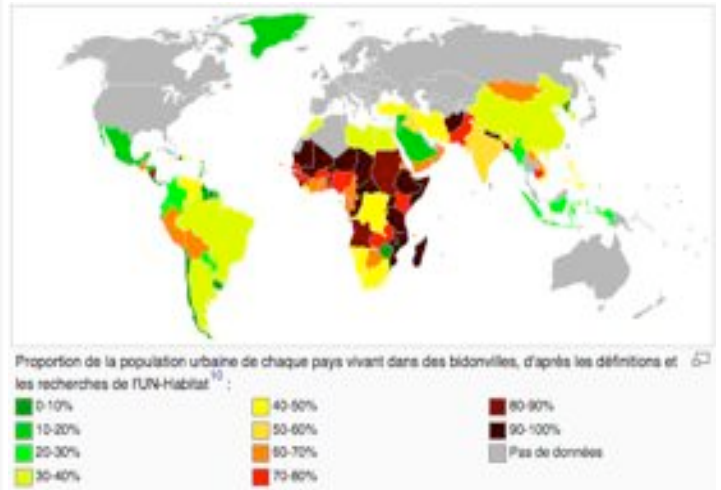
D'après des rapports de l'UN-habitat et du World Resources Institute publiés en 2006, **on estime que plus de 70% de la population sahélienne vit dans des conditions d'habitat indécentes.**

Aucun programme efficace pour l'habitat sahélien

Malgré cette situation, aucune solution viable n'a vu le jour pour résoudre à grande échelle la problématique de l'habitat sahélien.

Les quelques programmes existants posent souvent un simple pansement qui ne s'attaque pas au cœur de la problématique. La quasi-totalité des programmes sont formels, axés sur les populations déjà intégrées dans un système formel, alors que 80% de la population sahélienne vit dans une économie informelle.

POPULATION URBAINE ET BIDONVILLES



A cause de l'exode rural, la population urbaine de la zone sahélienne vit à plus de 90% dans des « bidonvilles ».

Voir <http://www.unhabitat.org/programmes/guo/>

POINTS CLES de la problématique

En Afrique sahélienne, l'architecture traditionnelle utilise le bois depuis des siècles (toits-terrasses, mosquées) ...



or depuis quelques années, à cause du manque de bois les populations doivent puiser dans leurs budgets de santé, d'alimentation, d'éducation, pour se couvrir de toits en matériaux importés (tôle, chevrons), fragiles, chauds, bruyants, et surtout très chers



ainsi, pour se loger, les sociétés sahéliennes doivent s'enfermer dans un cercle vicieux de pauvreté et de dépendance



➡ **« Plus de 70 % de la population sahélienne n'a pas accès à des conditions d'habitat durable et décentes »** (UN-Habitat, World Resources Institute, 2009)

=> Malgré des milliards de dollars d'aide publique au développement, aucun programme ne s'attaque à grande échelle à cette problématique.

2



Une solution innovante :

=> Le programme de vulgarisation de la Voûte Nubienne

I- Une charte clairement définie

II- Une technique adaptée et validée

III- Un méthodologie de vulgarisation reconnue

IV- Un modèle économique basé sur l'Investissement Social

NB : les éléments décrits ici ont été mis à jour en avril 2010

I – Une charte clairement définie

Vision

Les populations sahéliennes ont un accès pérenne à des toits de haute qualité, adaptés à leurs économies, à leurs climats, à leurs cultures.

Mission

L'Association « La Voûte Nubienne » (AVN) a pour mission de fournir le plus rapidement possible et pour le plus grand nombre de bénéficiaires un accès pérenne à la Voûte Nubienne - concept technique simple, permettant la construction de toitures solides, écologiques, confortables, abordables, et respectant les cultures traditionnelles.

Innovation sociale

AVN a inventé un nouveau modèle d'organisation, dont la plus-value est la **capacité d'adaptation et de vulgarisation d'une technologie dans les économies des pays en développement.**

La vulgarisation s'appuie sur une forme de compagnonnage des micro-entrepreneurs locaux qui, en se développant, répondent non seulement directement à la problématique de l'habitat, mais génèrent surtout, par leur activité, un impact endogène exponentiel sur l'ensemble des autres besoins socio-économiques de base de la région. Cette innovation permet ainsi un mouvement dynamique global créant les opportunités dont la société peut se saisir pour évoluer en toute autonomie.



Principes d'action

- 1> Développer un entrepreneuriat local autonome (donc ne pas s'accaparer le marché créé)
- 2> S'assurer que les actions servent toujours la vision définie
- 3> Conserver des liens pertinents entre les actions menées par AVN et les réalités socio-économiques des populations ciblées
- 4> Assurer le maximum de cohérence entre les actions et les impacts sociétaux directs ou afférents
- 5> Maximiser l'efficacité du programme (ratio Impacts/Coûts)
- 6> Assurer une représentativité des populations-cibles au sein de l'association
- 7> Toujours inciter l'implication des parties prenantes (partenaires, producteurs, bénéficiaires) dans les actions de l'association
- 8> Favoriser l'autonomie des parties prenantes
- 9> Profiter du lien interculturel créé pour enrichir les sociétés impliquées.

II – Une technique validée

Une technique ancestrale ...

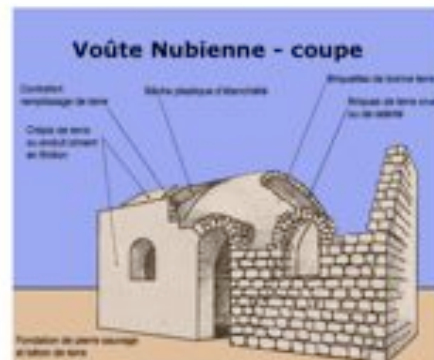
- La voûte nubienne (VN) est une technique originaire d'Égypte, historiquement inconnue en Afrique de l'Ouest
- La VN permet de **construire des bâtiments solides avec un outillage basique**, des matériaux locaux (principalement des briques de terre crues séchées au soleil), et des compétences techniques simples
- Des voûtes nubiennes d'Égypte sont encore intactes au Ramaseum de Louxor. Elles ont **plus de 3 500 ans**.



Voûtes nubiennes de Louxor – 1500 avJC

... simplifiée, codifiée ...

- Adaptation de la technique aux nouveaux climats et simplification pour faciliter l'apprentissage
- Validation technique (conseils de l'École d'architecture de Grenoble et l'École Polytechnique Fédérale de Lausanne)
- Codification des principes techniques et des **modularités dans les usages** (logements, greniers, écoles, dispensaires), les formes (étages, toits-terrasses), les capacités d'agrandissement (construction bloc par bloc)



... pour l'adapter au contexte sahélien

- La main d'œuvre représentant 95% du coût d'une VN, les sahéliens peuvent, s'ils n'ont pas assez de devises, échanger leur travail, ou auto-produire. Cette création d'emploi locaux **limite l'exode**
- Avec **100% de matériaux locaux**, la VN renforce les économies locales et préserve l'environnement
- Les bâtiments construits restaurent l'usage et l'esthétique ancestrale des toits-terrasses
- Plus solides, mieux isolées** que les habitats en tôle, les VN améliorent la qualité de vie des utilisateurs

> Une solution plus durable, plus confortable, et moins chère

Tableau comparatif du coût de gros œuvre moyen par m² par an (€) incluant la durabilité des bâtiments :



Pourquoi se concentrer sur un seul concept technique ?

Car il s'agit du meilleur moyen de réaliser notre vision, qui est la raison d'être de notre organisation (page précédente). Le concept technique VN est volontairement très simple, modulable, adapté aux besoins de la population sahélienne pour qui nous cherchons à apporter au plus vite une solution pérenne d'habitat. Complexifier le concept paraît, pour l'instant, peu pertinent car inefficace et trop risqué. Cela dit, les équipes d'AVN travaillent en permanence à l'optimisation de la modularité du concept VN et de son accessibilité.

III- Une méthodologie de vulgarisation qui fait ses preuves

Principe de vulgarisation

- 1- Générer, sur une zone donnée, un marché local pour la VN, constitué d'une offre et d'une demande
- 2- Dynamiser, accélérer et autonomiser ce marché local
- 3- Se retirer de la zone et dupliquer dans de nouvelles zones

Population ciblée

Il s'agit d'abord des populations sahéniennes défavorisées, soit environ 20 millions de familles qui sont en attente d'une solution pour accéder de manière pérenne à une architecture durable de qualité. D'autres populations, vivant dans des milieux de type sahélien en Afrique ou ailleurs, sont également concernées.

Logique de vulgarisation

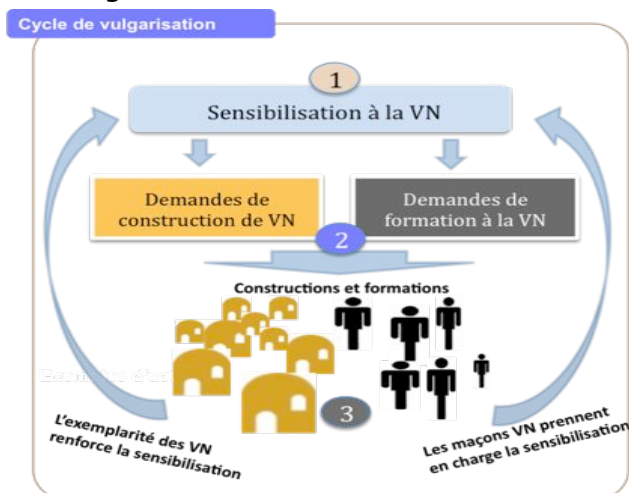
Les activités de sensibilisation génèrent des demandes de construction et de formation. Les équipes d'AVN accompagnent les maçons pour leur permettre de répondre à ces demandes de la manière la plus autonome possible. Les constructions et formations réalisées donnent de l'exemplarité qui renforce le marché ainsi créé et assure la pérennité de la vulgarisation

Hypothèse de réussite de la vulgarisation

Amorcer un mouvement de diffusion de la technique VN jusqu'à atteindre, dans une zone donnée, un seuil critique (postulat de 5% de la population ciblée touchée). Au-delà de ce seuil, les résultats accumulés (constructions/exemplarité - formations/métiers) induiront de manière totalement endogène l'appropriation populaire de la technique et de sa vulgarisation.

Ainsi la pérennité des impacts sociaux, économiques et écologiques positifs sera assurée.

Cela signifie qu'une fois ce seuil atteint, le mouvement d'appropriation de la technique VN entrera dans une dynamique interne aux sociétés concernées, répondant ainsi à l'enjeu majeur de société qu'est l'accession pérenne à une architecture de qualité pour les populations subsahariennes.



NB : AVN ne construit pas directement de bâtiments. Son rôle est de générer et dynamiser un marché autonome, porté par des acteurs locaux autonomes. Les formations sont réalisées « sur le tas » dans une réalité de marché, sur des chantiers réels, et non sur des chantiers-écoles déconnectés de cette réalité de marché. Deux fois par an, des congrès réunissent l'ensemble des maçons pour leur permettre des échanges de bonnes pratiques.

Activités menées :

AVN mobilise une trentaine de collaborateurs internationaux autour de 6 actions principales :

- **Sensibiliser** les populations locales
- **Repérer et collaborer** avec les acteurs locaux « clés »
- **Assurer** les parcours de formation des apprentis
- **Organiser et dynamiser** le marché VN
- **Mener** des missions d'expertise technique
- **Evaluer et communiquer** les résultats



AVN ventile ces actions entre les divers secteurs de son programme de vulgarisation | Chaque secteur synthétise des stratégies spécifiques de vulgarisation, adaptées à des parties prenantes et des typologies de terrain différentes :

Habitat rural

Habitat urbain

Bâtiments complexes

R&D nouvelles zones

Cibler l'habitat rural



AVN consacre 80% de ses ressources à son secteur « habitat rural ». En

effet, les populations des zones rurales et semi-rurales, majoritaires au Sahel, sont les plus touchées par la problématique de l'habitat, de la désertification, du manque de ressources. Le secteur Habitat rural est donc non seulement fondamental, mais prioritaire car il permet de générer le maximum d'impacts sociaux.

De plus, AVN a développé une méthodologie spécifique à ce secteur rural, « DPVP – Déploiement du Programme de vulgarisation à partir d'un Village Pilote », qui le positionne pour l'instant comme le meilleur levier pour renverser au plus vite et durablement la problématique de l'habitat sahélien dans son ensemble.

AVN se concentre sur le sud-ouest du Burkina Faso à partir de la ville de Boromo pour densifier ses activités et valider au plus vite sa méthodologie DPVP.

Stratégie sur les autres secteurs



20% des ressources d'AVN sont réparties entre les secteurs secondaires : l'habitat urbain

et les secteurs de « Recherche et Développement – R&D » (bâtiments complexes et le déploiement à de nouvelles zones).

Ces secteurs secondaires sont importants pour préparer le changement d'échelle du déploiement du marché VN. En effet AVN reçoit de plus en plus de demandes sur ces secteurs qui constituent un marché potentiel important pour les maçons formés. AVN doit donc continuer à soutenir des maçons VN dans les zones urbaines, et préparer l'accompagnement de divers acteurs (maîtres d'œuvre, architectes) en vue de la professionnalisation de la filière VN. Mais un accompagnement plus poussé sur ces secteurs nécessiterait davantage de ressources humaines et financières, ce dont AVN ne dispose malheureusement pas pour l'instant.

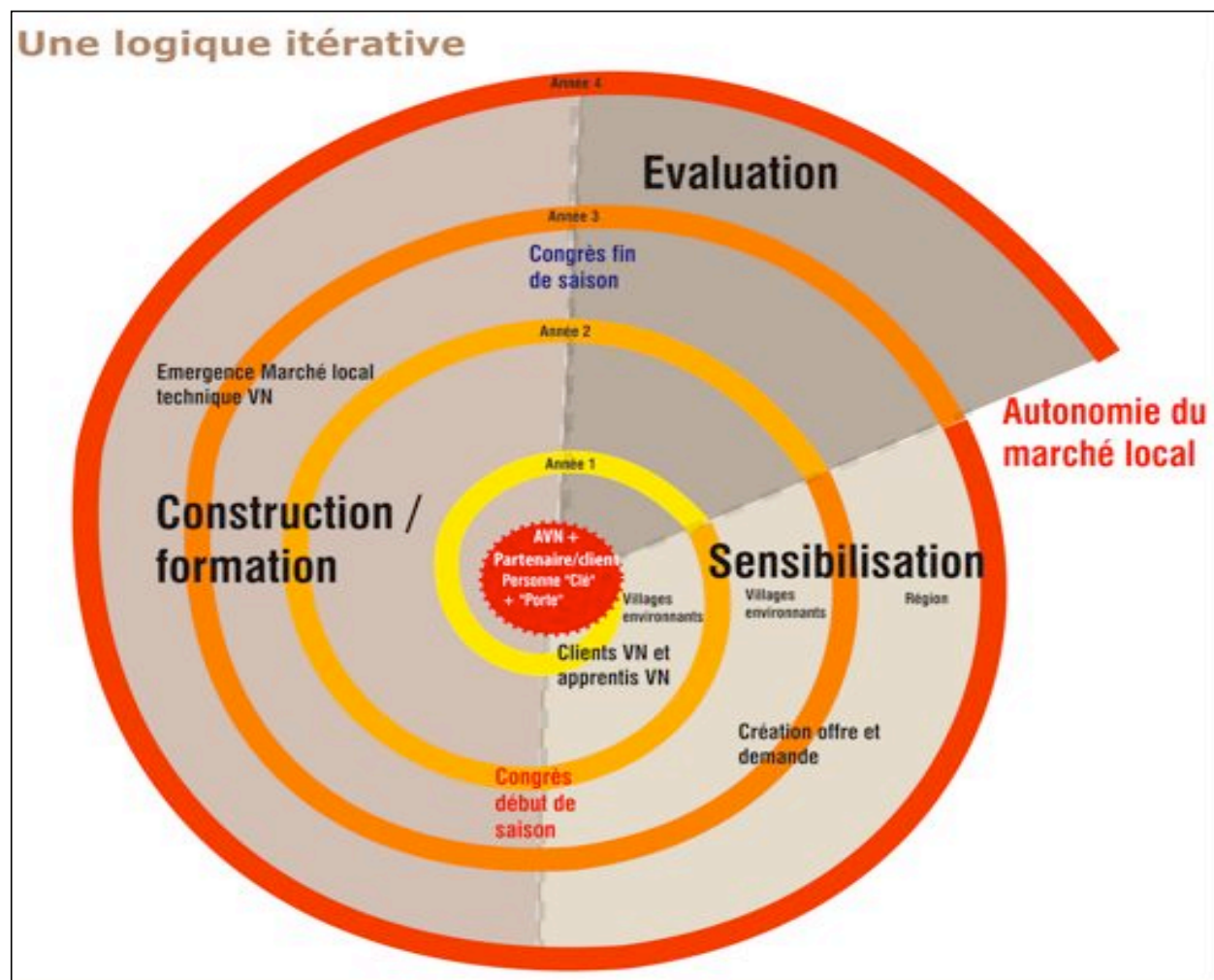
La méthodologie de vulgarisation rurale « DPVP »

La méthodologie « **DPVP** » - **D**éploiement du **P**rogramme de vulgarisation de la Voûte Nubienne à partir d'un **V**illage **P**ilote) est spécifique au secteur "Habitat rural". Elle permet la mise en place et la dynamisation, depuis un village et une communauté pilotes, de la vulgarisation VN vers notre cœur de cible : les populations rurales.⁴

L'identification de **personnes-clés**, convaincues par le concept VN et convaincantes au sein de leurs communautés, va permettre la mise en place du processus de déploiement : ces "clés" vont alors

mobiliser la « porte » - un premier groupe de clients et d'apprentis décidés - dont AVN va valider l'engagement, enclenchant ainsi la poursuite du processus de déploiement. Pendant 4 ans, les vulgarisateurs d'AVN, le maçon VN et la communauté choisie vont ainsi développer ensemble localement les formations, la sensibilisation et le marché VN. Progressivement ce déploiement élargira son champ d'action aux localités voisines, AVN accompagnant les maçons nouvellement formés dans la croissance de leur réseau de clients locaux.

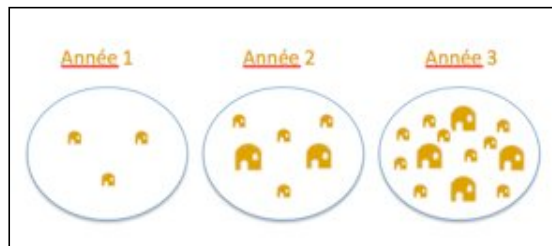
⁴ Cette présentation de notre méthodologie est synthétique. Une plaquette descriptive de l'ensemble de la méthodologie est disponible en ligne ou sur demande



Le maillage territorial à grande échelle

La multiplication des Villages Pilotes construit progressivement un maillage de pôles de vulgarisation régionaux, permettant de toucher de plus en plus de bénéficiaires au sein de la population ciblée. Ce maillage apporte au programme à moyen terme la capacité de couvrir une région ou un pays et donc, in fine, de renverser positivement la

problématique de l'habitat sur l'ensemble du Sahel. On voit là se dessiner les véritables outils d'un changement d'échelle du programme et de la réalisation des ambitions de tous ceux qui le portent.



Exemple d'évolution des impacts par Village Pilote :

	Nombre de VN construites	Nombre de bénéficiaires directs	Valeur en économie locale générée (en €)	Nombre d'apprentis VN	Nombre de maçons VN
Année 1	5 < 15	20 < 125	2500 < 12 500	2 < 8	2 < 4
Année 2	15 < 25	50 < 150	5000 < 12 500	6 < 12	4 < 6
Année 3	20 < 35	80 < 200	7 500 < 18 000	10 < 15	6 < 9
Année 4	<ul style="list-style-type: none"> - Autonomie du marché VN généré - Evaluation quantitative et qualitative des formations et VN construites - Evaluation de l'autonomie du marché local et des impacts générés - Sensibilisation régionale 				

La méthodo DPVP a été primée en 2009 par le concours international Development Marketplace de la Banque Mondiale



Aurélie Dabiré, la « clé » du Village Pilote de Dano, sensibilisant un groupement de femmes, la « porte ».

IV – Un modèle économique basé sur l'Investissement Social

Investir pour transférer la vulgarisation à des équipes locales

La stratégie d'AVN est de trouver des fonds d'amorçage pour :

- 1/ mener, en propre, les activités pilotes qui lui permettront ainsi de
- 2/ modéliser sa méthodologie d'action décrite précédemment, et créer ainsi les outils et procédures qui permettront de
- 3/ former à grande échelle des vulgarisateurs locaux qui devront tendre à terme vers une indépendance financière

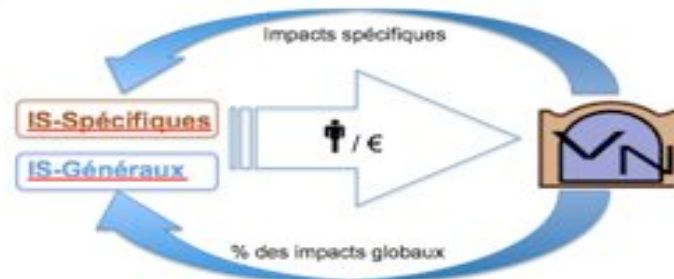
Comment récolter ces fonds ?

Comme les bénéficiaires directs de la vulgarisation n'ont pas les moyens de lever ces fonds d'amorçage, AVN mobilise des **Investisseurs Sociaux**. Il s'agit d'une catégorie regroupant, dans le monde entier,

un nombre croissant de citoyens, d'entreprises, de bailleurs internationaux et d'autres institutions, qui se retrouvent dans les points suivants :

- Ils disposent de ressources financières
- Ils souhaitent générer rapidement des impacts sociaux, écologiques, et économiques positifs, croissants et pérennes, parfois ciblés sur des zones ou des populations particulières.
- Pour obtenir ces impacts, ils n'ont pas de solutions convaincantes : l'investissement financier standard et le don charitable n'ont jusqu'à présent pas permis de résoudre les diverses problématiques mondiales et ne les convainquent donc pas.

AVN distingue les motivations de ses IS en deux groupes :



> Investisseurs Sociaux Spécifiques (ISS) :

- **Motivation** : je souhaite générer des impacts sociaux forts, croissants et pérennes sur une population spécifique, dans un lieu spécifique, pour une période spécifique
- **Investisseurs** : ONG, coopérations décentralisées, entreprises, fondations
- **Exemple** : Besix investit en 2009 pour la vulgarisation de la VN pour générer des impacts socio-écologico-économiques spécifiques sur les populations de la région de Pô au Burkina Faso.

> Investisseurs Sociaux Généraux (ISG) :

- **Motivation** : je souhaite générer des impacts sociaux forts, croissants et pérennes, sur l'ensemble de la zone d'activité d'AVN
- **Investisseurs** : citoyens, fondations, entreprises
- **Exemple** : la fondation d'entreprise Veolia soutient un % du programme global de la Voûte Nubienne, qui lui affecte le même % des résultats socio-écologico-économiques globaux de son programme de vulgarisation.

Un modèle économique efficace

Grâce à sa communauté d'Investisseurs Sociaux, AVN a pu réunir plus de 400 000 € entre 2007 et 2010. Des vulgarisateurs locaux et des experts ont été recrutés. Ils ont, ensemble, continué la vulgarisation - permettant la construction de près de 1000 Voûtes Nubiennes et la formation de 200 maçons - et surtout, ils ont commencé à **modéliser** cette vulgarisation : les outils et procédures créés permettront de lancer à partir de 2010 les premiers tests de ce que l'on peut appeler une « franchise AVN ».

AVN estime que cette modélisation et les tests de transfert nécessiteront encore quelques années d'investissement fort, de l'ordre de 350 000 €/an. Vers 2013, la transmission de la gestion des activités à des vulgarisateurs locaux, permettra une forte rentabilisation coûts/impacts de l'organisation qui se concentrera alors sur la dynamisation du réseau, l'affinage de la méthodologie et la démultiplication à grande échelle de ses vulgarisateurs pour mener à bien sa mission sociale.

POINTS-CLES de la solution innovante

Une mission claire :

Fournir le plus vite possible, pour le plus grand nombre de bénéficiaires, un accès pérenne au concept technique VN qui leur permet de bâtir, en toute autonomie, des toits de haute qualité adaptés à leurs économies, à leurs climats, à leurs cultures.

Une technique VN adaptée, une méthodologie de vulgarisation définie

- Le concept technique VN est validé
- La méthodologie de vulgarisation de ce concept technique est basée sur l'amorçage d'un marché local autonome. Les divers projets de vulgarisation menés à partir de communautés motivées dans des territoires spécifiques tissent progressivement un maillage territorial qui permet de toucher, à terme, de vastes zones géographiques.
- Cette méthodologie de vulgarisation est en cours de test, mais les premiers résultats sur une dizaine de villages sont déjà très positifs.

Un modèle économique basé sur l'Investissement Social

- AVN doit trouver des fonds qui lui permettent de modéliser ses activités pour les transférer à des vulgarisateurs locaux les plus autonomes possibles
- Pour ce faire, AVN lève des fonds auprès de bénéficiaires indirects de son action, appelés Investisseurs Sociaux. Ces « IS » financent le déploiement d'AVN en échange de retours sur investissement social.
- AVN en est aujourd'hui à cette phase de modélisation des activités et débutera courant 2010 les premiers tests de transfert à des cadres locaux.

3



Activités de la saison 2008-2009

- I- La vulgarisation rurale**
- II- La Recherche & Développement**
- III- Les résultats cumulés des activités**
- IV- Investissement Social & vie associative**

I – La vulgarisation rurale

AVN a mis le cap depuis 2007 sur la modélisation de son activité afin de pouvoir la transférer. A cette fin, la vulgarisation continue mais c'est surtout sur la détermination des facteurs clés de succès, la création d'outils de suivi et de gestion, que les équipes vont progressivement se concentrer.

Objectif 2008-2009 : préparer le changement d'échelle

En fin d'exercice précédent, AVN affichait un bilan positif quant aux résultats quantitatifs de son action. En effet, en juin 2008, au congrès de fin de saison, les équipes AVN avaient formé un total de 115 maçons qui avaient bâti 550 Voûtes Nubiennes. Les résultats de la levée de fonds étaient bons et les objectifs quantitatifs fixés pour la saison suivante étaient donc ambitieux : arriver à un total de 890 VN bâties et 196 maçons formés.

En revanche, dès juin 2008, il apparaissait un défi important pour les équipes : malgré l'augmentation des ressources, la croissance des résultats quantitatifs - stable à 60%/an depuis 8 ans - commençait à se tasser. Les équipes d'AVN avaient analysé ce phénomène, et identifié une double nécessité : **faire évoluer les indicateurs** (par exemple le nombre de VN bâties ne traduisait pas à lui seul l'effectivité de la vulgarisation, il fallait d'autres indicateurs complémentaires), et surtout **se recentrer sur la cible prioritaire**, les populations rurales.

In fine, cette stagnation des impacts quantitatifs validait la nécessité de modélisation des activités pour tendre vers une vulgarisation plus « industrielle » et pouvoir ainsi changer d'échelle.

Recrutement stratégique

Considérant cet objectif, la direction d'AVN cherche fin 2008 à recruter des volontaires, via son partenaire la Guilde Européenne du Raid. L'objectif est une présence expatriée sur le terrain à plus long terme qu'auparavant.

En particulier, la direction AVN a besoin d'un chargé de mission à plein temps sur le terrain pour l'aider à piloter et modéliser l'ensemble des activités de terrain au niveau international.

Mathieu Hardy, architecte spécialiste de l'architecture de terre est recruté pour ce poste stratégique. Le but est de modéliser la cellule-type de vulgarisation de la Voûte Nubienne : basé sur l'équipe AVN-BF (la « cellule de Boromo »), Mathieu a pour mission de dégager les procédures, les outils et les maquettes pédagogiques permettant finalement la duplication de ces cellules de vulgarisation et donc le déploiement du programme. Basé à Bamako à partir de janvier 2009, Mathieu a pour autre mission de continuer à suivre le déploiement de la vulgarisation VN au Mali et au Sénégal, dans la perspective de la création éventuelle de nouvelles cellules sur ces pays.



Mathieu Hardy (à gauche) à Boromo, 09

1/ Burkina Faso :

=> se recentrer sur les bénéficiaires ruraux



C'est dans ce pays que Thomas Granier et Séri Youlou ont débuté l'aventure de la « Voûte Nubienne » il y a 10 ans. Même si le programme de vulgarisation a progressivement essaimé dans les pays limitrophes comme le Mali et le Sénégal, 80% de l'activité d'AVN reste malgré tout concentrée sur le Burkina Faso, en particulier dans le sud-ouest du pays : le but est de valider l'ensemble de notre processus de déploiement dans cette zone « pilote » pour le dupliquer à grande échelle.

Renforcer le team AVN-BF

L'équipe locale de production d'AVN-BF est composée en 08-09 de 5 personnes : Séri Youlou, responsable opérationnel, Oumar Ouattara, Francis Tiené, et Zalissa Koula (ci-dessous).



Adjara Yoin (ci-contre), a été recrutée par AVN-BF en fin de saison 08-09 en tant que secrétaire.

AVN-BF a fait également appel en fin de saison 08-09 à un comptable local qui a pour rôle d'effectuer un contrôle supplémentaire sur les comptes avant leur contrôle définitif en France.

Nouveau responsable de la modélisation des activités AVN, Mathieu Hardy est basé à Bamako au Mali, et il est donc apparu nécessaire de recruter un volontaire permanent pour soutenir l'équipe AVN-BF au bureau de Boromo au Burkina Faso.

Un nouveau poste de Volontaire de Solidarité Internationale a donc été créé. Pierre Naudet (ci-contre) est



recruté pour ce poste qu'il occupera jusqu'à début 2010. Diplômé d'école de commerce, spécialisé dans le

développement durable des pays émergents, Pierre amorce le transfert des activités entre AVN-France et l'équipe AVN-BF. Son rôle est d'appuyer l'équipe dans ses activités et d'aider Mathieu Hardy à modéliser cette équipe-type dans une optique de duplication à de nouvelles zones.



Adjara Yoin et Pierre Naudet, en mission de contrôle/sensibilisation à Lasso, BF, 09

Modéliser les activités

L'arrivée de Pierre et de Mathieu a apporté une régularité dans le suivi du travail des équipes de terrain. Avant eux, ce suivi était plus ponctuel car mené par des volontaires de courte durée ou par les cadres dirigeants d'AVN mobilisés sur la levée de fonds, la gestion administrative et le contrôle des autres pays.

Ainsi, grâce à Pierre et Mathieu, les outils de sensibilisation, de formation, d'évaluation, de gestion déjà existants, comme les tableaux de suivi des maçons, des chantiers, des apprentis, ont été affinés ou complétés de nouveaux outils (étude d'impacts quantitatifs/qualitatifs, comptabilité analytique, etc). Tous ces outils sont encore à intégrer dans des malettes pédagogiques, et des procédures doivent être créées pour permettre de bien former et suivre la gestion de l'équipe locale.

Ainsi, alors que les équipes étaient de plus en plus captées par la production depuis quelques années, la saison 08-09 a permis de progressivement les réorienter sur la modélisation de leur travail dans une optique de duplication. En particulier, des séminaires plus fréquents de travail ont été décidés : le but est d'impliquer l'ensemble de l'équipe de vulgarisation et de la direction stratégique dans une concertation trisannuelle et ainsi d'avoir toujours une longueur d'avance sur l'évolution de nos activités.

Intensifier la sensibilisation

Comme convenu en fin de saison précédente, l'accent est mis en 2008-2009 sur la sensibilisation villageoise.

Avec de nouveaux outils, AVN-BF accélère ses sensibilisations dans le but de faire émerger la demande rurale qui est le cœur de cible de notre action.

En fin de saison, près de 600 clients ruraux se sont déclarés intéressés par la construction d'une Voûte Nubienne à moyen terme. Pour ce faire, ils doivent réunir les matériaux nécessaires et bien entendu les fonds pour rémunérer au minimum les maçons qualifiés.

L'intérêt villageois pour la technique VN est éloquent, le rôle d'AVN est de leur permettre d'y accéder le plus vite possible.



Séri Youlou et Francis Tiené en mission de sensibilisation, village de Labas, BF, 2009

Affiner le suivi et la formation

Une fois la demande révélée par la sensibilisation, il faut, pour y répondre, qu'une offre adaptée existe sur le marché. C'est pourquoi AVN cherche à ce que le maximum de maçons soient formés, et que ces formations soient de la meilleure qualité possible.

La formation est séparée en 2 volets : le volet technique et le volet entrepreneurial. Les deux volets se déroulent en majeure partie « sur le tas », au cours de chantiers réels. Ainsi, le maçon formateur débute par les notions techniques avec ses apprentis débutants et passe progressivement aux notions entrepreneuriales avec ses apprentis confirmés.

Les experts d'AVN suivent quant à eux tout au long de la saison, d'octobre à juin, les maçons sur le terrain, les appuyant dans leurs capacités productrices et formatrices par l'apport d'outils, de clients, de conseils. En fin de saison, au mois de juin, AVN réunit les maçons et les experts lors du congrès de clôture de la saison. Ce congrès permet de compléter les données collectées au cours de l'année par les experts d'AVN sur le terrain, de reprendre les points-clés de la formation sur des ateliers pratiques, de valider les niveaux de formation des apprentis en croisant les avis des formateurs, et surtout de renforcer la dynamique collective. En octobre suivant un congrès d'ouverture de la nouvelle saison est organisé pour mettre à jour les données, reprendre certains ateliers et mobiliser les maçons.

En 2008-2009, AVN a ainsi mené ses 4^e et 5^e congrès des maçons VN à Boromo. L'idée forte de ces congrès était un retour sur les apprentissages basiques. En effet, même si certains maçons vont

tendre vers une clientèle plus aisée, demandeuse de bâtiments en ville, ou plus complexes, AVN ne tient pas à stimuler cette tendance en systématisant des apprentissages trop complexes pour l'ensemble des maçons.



Des missions ponctuelles

Complétant ces missions de longue durée, AVN a maintenu des interventions plus courtes et spécifiques. Outre les voyages de contrôle de Antoine Horellou et de Thomas Granier tout au long de l'année, voici une sélection spécifique des missions de 08-09 :

« Organisation des congrès »

Avant l'arrivée de Pierre Naudet, **Annelies Hollewand**, diplômée d'un master « *anthropologie et développement durable* », a passé trois mois avec l'équipe AVN-BF. De septembre à novembre 2008, son rôle a été d'appuyer l'équipe dans l'organisation des congrès d'ouverture de saison au Burkina Faso et au Mali. Sa mission a également permis de commencer la modélisation, reprise ensuite par Mathieu Hardy et Pierre Naudet.

« Sensibilisation des autorités locales »

Domitille Richet, stagiaire de l'ESSEC, a mené en début de saison une première mission importante de sensibilisation des collectivités locales burkinabées. La décentralisation progressive au Burkina Faso donne aux collectivités locales de plus en plus de responsabilités, c'est dans ce contexte qu'une étude particulière a été décidée. L'objet de cette étude était « *comment l'association "la voûte nubienne" peut-elle s'appuyer sur les municipalités burkinabées pour accélérer la diffusion de son programme ?* ».

Les 18 communes sensibilisées ont exprimé un véritable intérêt stratégique pour AVN : la coopération avec les autorités locales semble indispensable pour la vulgarisation à long terme de la technique VN. Cette coopération

peut se répartir en trois volets :

- sensibilisation : informer les conseillers municipaux, et organiser avec eux des sensibilisations villageoises
- formation : passer par les responsables locaux pour la sélection d'apprentis locaux qualifiés et intégrer ainsi un plan de « renforcement des capacités locales »
- construction : collaborer avec les autorités locales pour la construction de bâtiments publics en VN.

« Audit »

En juin 09, **les cadres « haut potentiel » du groupe PPR**, partenaire d'AVN, ont mené un audit de la structure AVN. Il s'agissait pour AVN du premier audit de ce type, permettant un regard neuf et critique sur la structure, son organisation, ses modes de financement et de production, sa gestion. Cet audit venait à point nommé pour compléter et enrichir le Business Plan Social d'AVN.

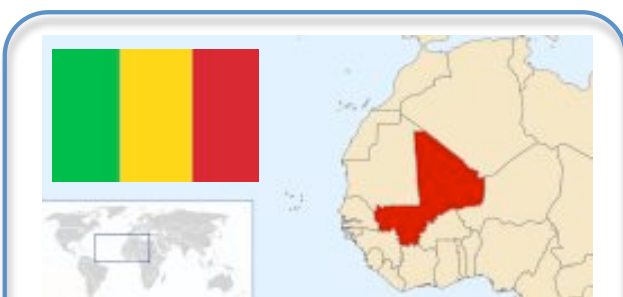


L'équipe de PPR a également réalisé un reportage vidéo sur AVN et sur leur mécénat de compétence (visible sur notre site web).



2/ Mali :

=> **la vulgarisation en stand by**



L'aventure malienne d'AVN a débuté grâce à des opportunités de partenariat : en l'absence de partenaires techniques et financiers sur Boromo, sa première zone d'implantation au Burkina Faso, AVN a trouvé en 2007 au Mali des ressources intéressantes et intéressées par la vulgarisation VN. Des partenaires comme Intervida ou Africabougou ont permis le lancement de la vulgarisation VN par la construction de bâtiments et la formation des premiers maçons maliens. AVN n'avait pas en 2007 les moyens de suivre de manière approfondie la vulgarisation dans ce pays et avait alors choisi de se reposer sur des partenaires techniques qui s'y étaient engagés.

Reprendre la main après un lancement indirect en 2007

L'arrivée de Mathieu Hardy à Bamako permet de suivre plus étroitement les équipes de maçons et de mener des missions avec un vulgarisateur malien, Issiaka Touré, et avec l'appui d'AVN-BF. Les différentes missions menées lors de cette saison confirment l'urgence d'une réappropriation de la vulgarisation. Celle-ci, engagée avec Intervida dans la région de Ségou n'a pas du tout eu les résultats escomptés. Mathieu Hardy indique dans son rapport de mission de mars 2009 sur la zone de Ségou que « les équipes (du partenaire) ne sont pas

du tout convaincues par la technique VN, mettant en évidence qu'une poursuite des relations partenariales avec AVN n'est assurément pas ce qu'AVN doit rechercher ».

Par ailleurs, sur la zone de Kati, la forte implication d'Africabougou par ses propres constructions démontre la capacité de l'auto-vulgarisation : malgré l'absence de missions spécifiques de sensibilisation, la vulgarisation de la VN s'amorce d'elle-même, néanmoins bien plus lentement que lorsqu'AVN est présente sur le terrain pour l'accélérer.

In fine, ce sont 20 maçons qui sont formés et plus d'une centaine de VN bâties, sans forte implication d'AVN sur le terrain.

En conclusion, cette saison a permis à AVN de progressivement reprendre en main la vulgarisation malienne et de recentrer cette vulgarisation sur la population rurale à travers la méthodologie de « déploiement à partir de Villages Pilotes ». Cette décision s'avère d'ailleurs très positive sur le premier village pilote : Dendjola.

Dendjola, un premier village pilote impressionnant

Le village de Dendjola, au sud du Mali, sur la route du Burkina Faso, est un cas très intéressant qui a permis à Thomas Granier et Mathieu Hardy de faire émerger une série de facteurs clés de succès de la vulgarisation, et de modéliser ainsi progressivement la méthodologie « DPVP ».

La mission de clôture de saison à Dendjola impressionne. Dans son rapport de mission d'avril, Mathieu indique que « *le concept VN s'est avéré moins coûteux que tout autre système constructif auquel les villageois auraient pu avoir accès. Il en ressort qu'il y a à ce jour beaucoup de commandes exprimées,*

privées et communautaires, pour la campagne suivante (09-10). La saison 1 (08-09) du DPVP a touché 3 villages, avec un total de 5 bâtiments construits et 10 apprentis en formation, et nous voyons déjà émerger des demandes sur 7 villages avoisinants. »



Bâtiment communautaire – Mosquée VN
- village de Dendjola, Mali, 2009

« Stand by » fin 2009

Lancé en 2007 sur des opportunités de partenariat alors qu'AVN ne disposait pas de suffisamment de moyens techniques et financiers pour se concentrer sur la densification de sa zone prioritaire de Boromo au Burkina Faso, la vulgarisation menée par AVN au Mali a révélé un potentiel très important, mais mal exploité à cause d'un délestage trop important à ses partenaires.

La reprise en main de la vulgarisation au Mali est encourageante pour le Mali au début de la saison 08-09. Mais en cours d'année, AVN parvient enfin à trouver des co-financeurs pour le Burkina Faso et doit donc replier stratégiquement une partie de ses ressources engagées au Mali vers la zone de Boromo.

Ainsi, la vulgarisation au Mali est actuellement dans l'attente de nouvelles ressources, AVN assurant la simple poursuite des activités engagées dans les zones de Kati et Ségou.

3/ Sénégal :

=> un amorçage progressif



A la différence de l'exemple malien, la vulgarisation au Sénégal s'est appuyée sur un entrepreneur en bâtiment sénégalais, Moussa Diouf, en 2007. Il s'agissait alors d'un véritable test d'un nouveau modèle de déploiement pour AVN.

Tambacounda : 1^{ère} zone d'implantation au Sénégal

AVN fait ses premiers pas au Sénégal en 2007 à la demande de Moussa Diouf (ci-dessous), entrepreneur en bâtiment souhaitant lancer une entreprise dans ce pays.



AVN le conseille et lui apporte les premiers maçons VN, burkinabés, qui lui permettent de démarrer son activité dans la zone de Tambacounda,

dans le centre sud du pays. Les résultats de cette vulgarisation, en nombre de maçons locaux formés et de clients locaux exprimés, ne sont pas aussi convaincants qu'au Burkina Faso. La distance qui sépare AVN-BF du Sénégal limite les possibilités de suivi des équipes d'AVN et présente des risques de failles dans la qualité des constructions et des formations. L'arrivée de nouveaux financements courant 2008 permettra à AVN de reprendre progressivement le suivi et l'appui de ce premier entrepreneur VN sénégalais, audacieux et courageux.

Matam, un cas exceptionnel de maîtrise d'œuvre

Courant 2008, c'est plus au Nord du pays qu'une demande sérieuse d'ouverture du programme est soumise à AVN. Il s'agit de la région de Matam, frontalière de la Mauritanie. Cette région est jumelée avec la Communauté de Communes du Val de Drôme (CCVD) qui finance des projets depuis plusieurs années dans la région. La CCVD contacte AVN pour construire des bâtiments dans le village de Sinthiou Bamambé. Comprenant qu'AVN n'a pas pour vocation de construire mais de vulgariser en faisant émerger un marché local autonome, la CCVD accepte de financer la vulgarisation VN dans la zone de Matam mais à la condition qu'AVN soit tout de même maître d'œuvre du bâtiment, ce qui est accepté de façon exceptionnelle. En fin d'année, la réalisation des premiers bâtiments est encourageante mais la vulgarisation locale quant à elle n'est pas aussi positive.

Plusieurs raisons expliquent cette difficulté à faire émerger la demande locale :

1/ une forte émigration génère des rentes venues de l'étranger et ne pousse donc pas les populations à adopter la technique VN : ni à devenir maçon (la rente assure des revenus réguliers), ni à faire construire (car le modèle attendu est celui d'une maison en béton)

2/ des freins culturels sont également identifiés : la région de Matam est fortement peuplée de familles peules, ethnie nomade d'éleveurs qui se sédentarise petit à petit. Dans les autres zones de vulgarisation, les populations sont plus souvent des cultivateurs sédentaires qui ont une véritable culture de l'habitat durable et du travail manuel.

Ce sont donc des maçons d'autres zones du Sénégal qui sont progressivement formés, en particulier issus des villes de Thiès et de Kolda, plus au sud du pays.



Camille Sanon, maçon VN, et son équipe de maçons et apprentis sur le chantier de la CCVD à Sinthiou Bamambé, 2009.

Préparation en Casamance

En fin de saison 2008-2009, l'Océanium, importante organisation non gouvernementale sénégalaise, propose à AVN de lancer une vulgarisation à Kolda en Casamance, au sud du pays.

AVN cherchant à se focaliser sur la densification du Burkina Faso, le lancement d'un village pilote en Casamance est retardé. Cela dit, l'envoi de quelques maçons de Kolda sur les chantiers de la CCVD permet de débiter leur formation et d'ainsi amorcer la dynamique de vulgarisation.

Ce ne sera finalement qu'en 2010 qu'un projet de déploiement sera décidé entre AVN et l'Océanium. L'innovation de ce projet est lié à la formation d'un cadre de l'Océanium, Hamidou Diallo, à la vulgarisation VN : il s'agit d'un test de déploiement du programme à partir de la formation de cadres d'organisations partenaires.

II- La recherche et le développement

1/ Comment mieux intégrer les femmes dans la vulgarisation VN ?

Constat



Les femmes africaines sont les premières bénéficiaires de la vulgarisation de la Voûte Nubienne : elles sont les premières utilisatrices des bâtiments. Sous les tôles, elles souffrent des fortes chaleurs et le risque d'effondrement à la saison des pluies les

affecte davantage. En outre, étant responsables du petit commerce de la famille, c'est leur budget qui est ponctionné pour l'achat de ces matériaux importés, alors qu'elles pourraient le conserver pour des besoins vitaux si elles faisaient construire des VN, bien moins chères. Enfin, alors que l'ISDH⁵ du Burkina Faso - traduisant les inégalités hommes / femmes - est l'un des cinq plus faibles au monde, le programme d'AVN met au travail les hommes sur la saison sèche, rééquilibrant ainsi les forces productives du foyer.

Au regard de cette situation, comment AVN travaille-t-elle à une meilleure intégration des femmes dans le processus de vulgarisation pour leur permettre d'en profiter plus en tant qu'actrices et bénéficiaires ?

⁵ Indice sexospécifique de développement humain

Action



En cours de saison 2008-2009, Antoine Horellou et Pierre Naudet ont rencontré Laetitia Raginel, coordinatrice de Entrepreneurs du Monde en Afrique de l'Ouest, et Sœur Bernadette, présidente d'ASIENA, institution de microfinance burkinabée axée sur des groupements de

femmes baptisées MUSO « Mutuelles de Solidarité ». Des premières pistes ont été définies ensemble et le premier projet complet sur le développement d'une offre de microfinance « VN » axé sur les femmes a été rédigé fin 2009. Il s'intitule « 1 femme, 1 toit, des droits ».

La vision de ce projet est qu'une femme, au sein d'un groupement organisé, peut sortir de la spirale de violence sociale et de pauvreté, et devenir un exemple pour d'autres femmes et une force motrice pour l'ensemble de la communauté.

Comment ? Grâce à l'alphabétisation et à des formations de base sur ses droits individuels (droit au logement, droits civils), dans le cadre de centres d'alphabétisation, et grâce à un accès à des solutions de microfinance adaptées pour ses activités génératrices de revenus et pour son logement.

Présenté à nos partenaires, dont la fondation PPR, nous espérons pouvoir lancer ce projet en 2010-2011.

2/ Comment profiter de l'émergence d'entrepreneurs VN formels ?

Dans les zones rurales informelles, AVN a fait émerger en dix ans un véritable réseau de compagnonnage des maçons. Progressivement, certains de ces maçons s'orientent naturellement vers une clientèle plus urbaine, aux exigences bien différentes de celles du village. A ces maçons VN ruraux qui s'orientent vers l'urbain, s'ajoutent des entrepreneurs non VN déjà urbains qui commencent à s'intéresser à la technique VN. Un accompagnement spécifique est donc attendu de la part de ces nouveaux entrepreneurs VN urbains : quel serait l'intérêt d'AVN et comment pourrait-elle répondre à cette demande ?



Maisons urbaines en VN

Servir l'urbain au profit du rural

La clientèle urbaine est moins prioritaire pour AVN car elle est moins dans l'urgence que la clientèle rurale. Cependant, le développement du marché urbain peut favoriser les zones rurales :

- la quasi-totalité des maçons VN sont issus du monde rural. Le développement d'une clientèle urbaine permet donc à ces maçons de faire revenir de l'argent dans les zones rurales et d'en favoriser ainsi le développement
- l'exemplarité urbaine peut avoir un effet social d'entraînement sur les demandes rurales
- dans la continuité du monde urbain, le monde rural se formalise lui aussi progressivement, et il est donc important pour AVN de connaître sur le secteur urbain les composantes de cette formalisation pour pouvoir y répondre le cas échéant.

- les constructions VN en zone urbaines compensent plus d'émissions de gaz à effets de serre => AVN se doit donc de rechercher des modes d'accompagnement des acteurs de production sur ce secteur urbain.

Générer un accompagnement autonome

L'accompagnement des maçons urbains est plus complexe que celui proposé par AVN aux maçons ruraux. En effet, il ne s'agit plus uniquement de mettre le maçon en contact avec le client : du cadastre aux permis de construire, de l'architecte aux finitions, les exigences urbaines nécessitent la constitution de toute une filière de production qui ne se limite plus au seul maçon, comme dans les zones rurales. La constitution de cette filière nécessite des compétences, du temps et des fonds.

Pour l'heure, AVN se positionne en observateur et teste plusieurs modèles d'accompagnement avec des entrepreneurs VN, des architectes, des entreprises du bâtiment, des partenaires accompagnateurs. Le but d'AVN est de permettre l'émergence d'un modèle économique d'accompagnement le plus autonome possible. Le marché formel, monétaire, dispose de nombreux exemples de bonnes pratiques, et de nombreux acteurs reconnus dont AVN peut s'inspirer et s'entourer pour mener à bien sa mission sur ce thème.



I. Sawadogo, entrepreneur VN et A. Horellou, directeur du développement

3/ Comment répondre aux demandes de bâtiments plus complexes que la VN simple rurale ?

La saison 2008-2009 a permis d'affiner les recherches sur des bâtiments plus complexes que la simple VN rurale limitée à 3,25m de largeur intérieure.

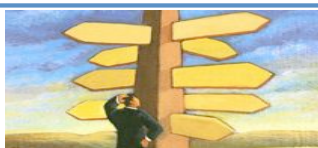
Une douzaine de salles de classe sont désormais bâties au Mali et au Burkina suivant le prototype VN-BA. Ce concept technique permet d'agrandir les espaces intérieurs des bâtiments VN en remplaçant les murs porteurs en banco par un système de poteaux-poutres en béton.



Mis au point et testé avec deux organisations européennes - Architectos Sin Fronteras et Africabougou - ce concept peut devenir une nouvelle norme, notamment pour ses usages éducatifs, alors que l'Afrique subsaharienne manque cruciallement de solutions pérennes de construction d'écoles. Comme pour le secteur urbain, AVN recherche des fonds pour accompagner la professionnalisation de l'ensemble des acteurs de cette filière de production.



4/ Comment vulgariser la VN sur de nouveaux territoires ?



AVN a lancé la vulgarisation de la technique VN il y a dix ans à Boromo au Burkina Faso. Les impacts positifs générés dans cette zone ont fait émerger rapidement de nouvelles demandes d'autres régions du Burkina Faso, du Sahel, d'Afrique et même d'autres continents. Au regard de l'ambition internationale de déploiement du programme et de ses impacts, ces nombreuses expressions d'intérêt apparaissent comme des opportunités, mais également comme des risques d'éparpillement. Comment arbitrer alors essaimage et densification ?

Essaimer des pôles de densification

En théorie, un modèle de déploiement idéal peut se résumer ainsi :

- 1/ test sur un territoire donné
- 2/ analyse des facteurs clés de succès
- 3/ création des outils-procédures de duplication
- 4/ duplication sur de nouveaux territoires.

AVN concentre aujourd'hui 80% de ses ressources sur son territoire initial, la zone de Boromo au Burkina Faso. Sur cette zone où la vulgarisation VN est ancienne, certains villages ont déjà atteint le point d'autonomie du marché. Mais ces quelques villages ne suffisent

pas à valider une logique de déploiement régional. C'est pourquoi il est important de chercher à densifier des régions à partir de plusieurs villages afin d'analyser les dynamiques de maillage entre divers pôles de vulgarisation villageoise. Ce maillage peut prendre plusieurs années, et il est donc nécessaire de consacrer une part de ressources au lancement de nouveaux tests dans de nouvelles régions afin de préparer la vulgarisation future. C'est ce que teste AVN au Mali et au Sénégal depuis 2008, et bientôt dans de nouvelles régions, à commencer par la Zambie et Madagascar.

Cet essaimage de nouveaux pôles de densification prépare donc l'avenir, mais apporte également de nombreuses idées pour favoriser la densification sur la région pilote de Boromo. Ainsi, l'ouverture du village pilote de Dendjola a apporté la preuve d'un potentiel de vulgarisation autour d'une personne clé, que nous cherchons maintenant à exploiter dans nos autres zones de vulgarisation ; de même, le rôle des autorités locales au Sénégal, plus clair qu'au Burkina Faso, nous a permis de mieux comprendre comment les intégrer à la vulgarisation ; enfin, les partenaires techniques mobilisés au Mali ont réalisé une dizaine de prototypes de salles de classe en VN-BA qui sont maintenant utilisés dans la zone de Boromo.

Qui va mener le déploiement ?





AVN a d'abord testé au Burkina Faso une logique de déploiement centralisé : une équipe pilotée directement par des expatriés mène l'ensemble de la vulgarisation sur une zone donnée. Progressivement, vu la croissance très forte de la demande et la faiblesse persistante

des ressources d'AVN, de nouveaux modèles ont été testés, tendant vers plus d'autonomie du pilotage de la vulgarisation. Au Sénégal, le programme a d'abord reposé sur un entrepreneur en bâtiment, et au Mali sur des partenaires. Ces modèles n'ont pas fait leurs preuves, et AVN s'oriente désormais vers un modèle plus standard, reconnu par la plupart des organisations internationales : la formation de cadres locaux - membres d'organisations de la société civile - à la gestion de son programme. Ce nouveau modèle sera testé courant 2010 en Casamance avec l'organisation Oceanium, et en Zambie avec l'organisation Abantu. Au sein de chacune de ces organisations sera formé un cadre chargé de piloter la vulgarisation. Les cadres d'AVN-BF assureront la formation et l'accompagnement de ces nouveaux cadres. Dans ces nouvelles zones, les cadres devront s'appuyer sur une équipe de base de maçons formateurs. Ainsi AVN réserve, au sein de son réseau de maçons burkinabés, quelques places pour des apprentis étrangers sélectionnés. Un Togolais, un Mexicain, un Nigérien et deux Zambiens ont ainsi été formés, préparant le déploiement futur dans ces territoires où la demande est très forte.

Stevan de la Rosa, maçon VN mexicain, et Ibrahim Na-Inna, maçon VN nigérien



III- Les résultats de la vulgarisation

	depuis 2001	sur 08-09
 Nb de maçons formés	146	51
 VN bâties	738	188
 Salaires générés	220 000 €	80 000 €
 Nouveaux bénéficiaires	8 800	2 400
 Tonnes eqCO2 économisées	1 180	301
 Croissance sociale	60%	8%

Le tableau ci-dessus synthétise les impacts les plus simples à saisir. Les nombres de maçons formés, de VN bâties, ou de « tonnes équivalent Carbone » sont en effet très évidents. D'ailleurs, il s'agit des premiers indicateurs, choisis dès 2001, au début de la vulgarisation à

Boromo au Burkina Faso. Cependant, comme évoqué en début de rapport, AVN a décidé cette année d'améliorer progressivement ses indicateurs quantitatifs et de les compléter par des indicateurs plus qualitatifs.

1/ Vers de nouveaux indicateurs plus fins

En octobre 2008, au congrès de lancement de la saison 2008-2009, AVN s'était fixé comme objectif de permettre la construction de 250 nouvelles Voûtes Nubiennes en Afrique sahélienne. Avec presque 200 nouvelles Voûtes construites, la courbe du nombre de nouvelles constructions continue de progresser, mais sur une croissance moins nette que dans les premières années.

Plusieurs raisons expliquent ce ralentissement des données quantitatives :

- La plupart des VN construites sont de plus grande taille que lors des précédentes saisons. Il y a donc moins de bâtiments

construits que prévu, mais le nombre de mètres carrés moyen par VN bâtie est plus important.

- Les lourdes difficultés économiques que les pays de la sous-région ont subies cette année ont visiblement affecté des clients VN potentiels.
- De plus en plus de maçons « entrepreneurs » prennent leur autonomie vis-à-vis d'AVN et ainsi leurs éventuels résultats ne sont pas inclus dans nos présentations.
- AVN n'a pas adapté son suivi à la croissance du marché : le nombre de maçons a augmenté, mais pas leur productivité. Face à ce constat, AVN a choisi en 2009 de se recentrer progressivement sur

un suivi plus qualitatif des maçons formés, en particulier des 80 chefs de chantiers qui sont au cœur de la vulgarisation en cette fin de saison. Ce recentrage qualitatif a des incidences à la baisse sur les résultats quantitatifs à court terme, mais prépare à plus long terme une véritable capacité d'autonomie dans la croissance de ces impacts, ce qui est bien plus important.

- Les résultats du recentrage vers les populations rurales, amorcé à partir de 2008-2009 dans le cadre de la méthodologie « Village Pilote » ne seront pas visibles avant la fin de la saison 2009-2010.

En conclusion, la croissance des principaux indicateurs d'impacts d'AVN a ralenti cette année. AVN a

en effet décidé de mettre l'accent sur la sensibilisation et la modélisation de ses activités afin de préparer le changement d'échelle.

Ainsi, il est fondamental de comprendre que l'intérêt d'AVN n'est pas de voir la capacité, sur un an, de passer de 200 à 400 VN bâties, mais bien de permettre le passage d'ici 10 ans de 10 000 à 20 000 VN sans l'intervention d'AVN.



Chantiers VN au BF, 2009

2/ Les nouveaux indicateurs quantitatifs et qualitatifs

Voici une série de nouveaux indicateurs mis en place en cours de saison, et les objectifs de résultats qui y sont liés. Les résultats fermes seront communiqués en fin de saison 2009-2010, ils sont actuellement en cours d'évaluation.

« SROI »⁶ = Retour Sur Investissement Social

Le SROI est un ratio qui permet de calculer la rentabilité sociale d'une initiative. Cet indicateur, dont plusieurs méthodologies de calcul sont en train d'émerger, est en train de s'imposer dans le monde économique, particulièrement chez les entrepreneurs sociaux.

La rentabilité sociale est calculée en comparant le niveau d'investissement social par rapport au retour social qu'il permet.

Alors qu'AVN a basé son modèle économique sur les investisseurs sociaux, cet indicateur est clairement le « produit-phare » de notre organisation. Il est actuellement en cours de calcul.

Ratios de productivité :

- Nombre moyen de VN bâties par maçon / Nombre moyen de mois travaillés par maçon > 1
- Nombre de VN bâties / Nombre de maçons (C4 et C5) formés > 3,5
- Nombre moyen de mois travaillés par maçon / Nombre de mois de la saison > 0,6

Ratios de formation :

- Nombre d'apprentis / maçons
- Nombre de maçons formés / maçon formateurs

Ces indicateurs sont fondamentaux car ils permettent de guider les équipes AVN qui tentent constamment de faire croître le programme de façon équilibrée entre offre et demande, entre formation et sensibilisation.

⁶ Social Return On Investment

Ratios de pénétration du marché et d'autonomie relative du marché :

- Nombre de VN bâties dans la période / Nombre total de nouvelles maisons bâties dans la période > 0,5
- Nombre de VN bâties dans la zone / Nombre total de bâtiments existants dans la zone > 0,05

Indicateurs complémentaires

- Ratio d'efficience simple : impacts sociaux / coût des activités (hors valorisations SROI)
- Ratio d'efficacité : Impacts sociaux / objectifs fixés

- Objectif d'évolution du PAT⁷ pour les maçons bénéficiaires = +10% du score PAT, entre la situation avant le projet et en fin de projet. Le PAT est le principal outil d'évaluation qualitative de nos impacts sur nos bénéficiaires.
- Premiers tests du PAT sur les clients des maçons VN formés permettant de fixer des objectifs de satisfaction

⁷ Poverty Assessment Tool : outil de mesure de la pauvreté

3/ Les premiers résultats des études qualitatives

Des questionnaires ont été réalisés auprès des maçons et des clients, premiers bénéficiaires des activités d'AVN. Le nombre de ces questionnaires n'est pas encore suffisant pour dégager des statistiques solides. Toutefois, voici un aperçu des résultats des questionnaires, réalisés en juin 2009 auprès d'une quarantaine de personnes, maçons VN et clients VN.



Adjara Yoin, interview d'un client

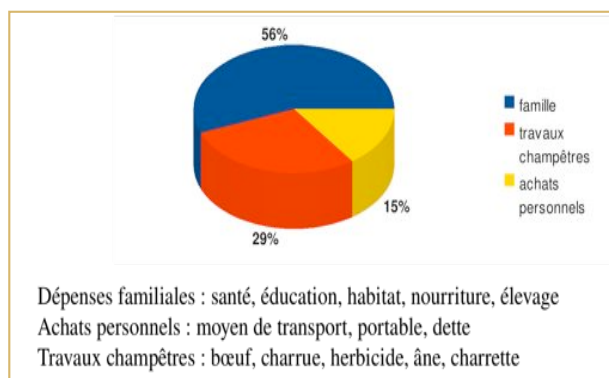
Les maçons VN

- Tout d'abord, les maçons valorisent beaucoup leur formation. Ils comprennent tous que cette formation leur donne un métier qui leur permet ensuite de vendre leur savoir-faire et donc de pouvoir répondre à leurs besoins principaux.
- Le principal souci des maçons pour motiver de nouveaux clients est la méconnaissance de la technique.

=> ce constat pousse AVN à mettre l'accent sur les sensibilisations. L'arrivée de la personne-clé (voir les explications en début de rapport) est primordiale dans le pouvoir de convaincre de nouveaux clients.

- l'affectation des revenus générés par leur activité VN concerne d'abord les dépenses familiales :

=> Des questionnaires PAT sont également à l'étude afin d'affiner justement le rôle de leur nouveau métier dans l'amélioration de leurs conditions de vie. Exercer un métier et percevoir des revenus n'est effectivement pas forcément synonyme d'une amélioration des conditions de vie. Cela dépend des investissements et des dépenses réalisées avec les nouveaux revenus.



- Seuls 42% des maçons interrogés habitent eux-mêmes dans une Voûte. La plupart d'entre eux n'avaient pas construit leur propre VN par manque de temps, ce qui est plutôt positif, car cela traduit une activité accrue des maçons VN.

=> Il nous semble fondamental qu'un maçon qui vend la construction de VN vive lui-même dans une VN, afin de convaincre le client. Pour favoriser l'accès à la propriété VN, AVN propose donc des crédits spécifiques. Ces crédits fonctionnent très bien et AVN étudie le transfert de leur gestion à EdM, son partenaire spécialisé en micro-crédit.



Seydou Youlou, maçon VN dans sa maison

- Un maçon sur quatre disposait de un ou plusieurs clients en attente pour la saison suivante, mais ces clients n'étaient que peu issus de la catégorie des villageois, plutôt de celles des fonctionnaires ou des expatriés.

=> L'autonomie d'un maçon est liée à sa capacité à trouver lui-même ses propres clients. Afin d'amorcer le marché, AVN met souvent en contact les clients qui viennent vers elle avec des maçons. Etant donné la notoriété internationale d'AVN, ces clients sont plutôt fonctionnaires ou expatriés, donc en dehors de la cible prioritaire rurale d'AVN. Ainsi, AVN met désormais l'accent sur la sensibilisation rurale. Ici encore, la personne-clé a un rôle fondamental pour convaincre les villageois et démultiplier ainsi les commandes rurales.



Karim Ouedraogo, maçon VN, avec un client

Les client(e)s VN

D'après nos questionnaires, les clients valorisent beaucoup leur maison VN, au-delà même de ce qu'elle leur a coûté. La plupart ne seraient pas prêts à l'échanger contre une maison dite « en dur » (parpaing/tôle) qui coûte pourtant bien plus cher. Les clients disposent d'autres types de construction dans leur concession mais préfèrent les Voûtes Nubiennes. Les critères de confort et d'esthétique influent fortement dans leur choix, mais les économies financières restent un facteur très important. Les clients interrogés ont en effet économisé en moyenne plus de 50% de ce qu'ils pensaient dépenser pour une maison en parpaing/tôle.

Voici quelques témoignages de clients de la VN, collectés en 08-09.

Neya Eboubié – village de Boromo



« Avant, mon mari et moi avions de sérieux problèmes pour nos maisons en bois : problème pour transporter le bois ; problème avec

l'environnement (coupe abusive du bois) ; les maisons suintent (coulent) quand il pleut ; le vent arrache les toits. Alors avec la Voûte, nous n'avons aucun problème. Il fait bon de vivre dans une Voûte. Seulement les ignorants ont peur d'y habiter, ils croient que comme tout est en banco, ça peut facilement tomber. Mais tel n'est pas le cas. Il faut tout simplement vivre les réalités avant de croire. Nous femmes, sommes très contentes. Avec ce projet, nos maris maçons arrivent à parvenir aux besoins de la famille. Nous en sommes respectueuses, solidaires et nous le soutenons. »



M. Poudoule – village d'Etoyoyou

« J'ai construit ma maison Voûte Nubienne au début des années 2000.

La Voûte Nubienne est une maison d'un homme courageux. J'ai pu réunir mes 2000 briques en quatre jours. Et après, j'ai pu tout finir. Ça m'a rien coûté. Un carton de poisson, avec un maçon, Adama. »



Aurélie Dabiré – village de Dano

« Nous luttons beaucoup contre la désertification. Il

n'y a plus de bois pour faire nos maisons anciennes. Il n'y a pas les moyens financiers pour les maisons en tôle.

La Voûte Nubienne est durable, les murs sont épais, elle peut durer des années.

Il n'y a pas de travail donc c'est bien pour nos enfants, qu'ils aient quelque chose à faire, c'est bien comme travail.

S'il fait trop chaud on est fatigué, s'il fait trop frais, les enfants tombent malades. La Voûte Nubienne, en temps chaud, il y fait frais, et en temps de la fraîcheur il y fait chaud. Nous les femmes, on a des enfants, pour les protéger, la Voûte Nubienne c'est une bonne chose. Et c'est plus confortable, pour éduquer nos enfants c'est plus facile. Pour l'éducation comme pour la santé, ça va nous arranger. »

4/ Les perspectives à partir de 2010

AVN est dans une période de préparation au changement d'échelle de la vulgarisation.

D'ici la fin de la saison 2009-2010, les équipes locales disposeront de nouveaux outils et procédures du changement d'échelle ; les impacts quantitatifs devraient alors reprendre une croissance forte, et surtout, ils seront complétés par de nouveaux indicateurs plus qualitatifs.

A moyen terme, la croissance et l'évaluation des résultats permettront de dégager des modèles efficaces en terme de maillage régional de la vulgarisation. La méthodologie « DPVP » sera validée d'ici 2012, avec notamment l'appui de la Banque Mondiale et de la Fondation Ensemble.

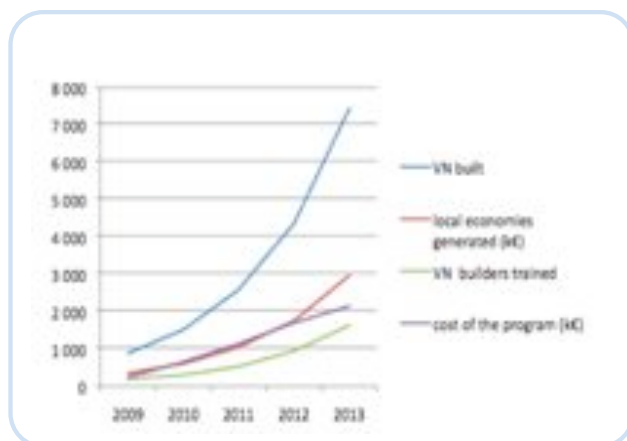
Dans le même temps, les premiers tests de formation de cadres issus de nouvelles zones d'implantation permettront de valider ou non ce mode de déploiement du pilotage. D'autre part, un modèle pérenne de suivi des acteurs formels sur le secteur urbain et sur les bâtiments complexes sera défini et servira la vulgarisation rurale.

La validation de la méthodologie de vulgarisation et de son mode de pilotage permettra in fine de vendre plus aisément cette prestation d'amorçage du marché VN aux divers acteurs professionnels du développement, tout en continuant à répondre aux attentes des investisseurs sociaux.

Progressivement, la formation d'équipes locales par AVN permettra une augmentation considérable et surtout une pérennité de l'efficacité du programme : le rapport entre les impacts sociaux et les coûts du programme sera de plus en plus faible, permettant petit à petit une prise en charge locale complète de la vulgarisation.

• Prévisionnel

2010	2013	
1000	7 000	 VN bâties
400	2 800	 k€ de salaires locaux générés
80	450	 chefs de chantiers formés
10 000	60 000	 bénéficiaires
280	2 000	k€ d'investissements cumulés
1 680	11 500	tonnes de CO2 compensées



IV – Investisseurs Sociaux & vie associative

1/ La communauté des Investisseurs Sociaux (IS)



L'ensemble des activités et des résultats décrits jusqu'à présents ont été mis en place grâce à la communauté des investisseurs sociaux d'AVN. Ces particuliers, entreprises, institutions investissent des fonds dans l'aventure d'AVN en échange d'impacts sociaux croissants.

Les IS s'investissent pour générer de l'impact de manière spécifique ou générale (voir la première partie du rapport).

Ils investissent soit par Micro-IS soit par IS-Institutionnel

Le Micro-IS

Il s'agit d'un investissement régulier de faible montant (de quelques euros à 5000€/an) qui intéresse surtout les particuliers. D'une centaine de Micro-IS en 2008, AVN est passée à plus de 200 fin 2009, permettant un fonds de roulement régulier de près de 2000 €/mois. Ces Micro-IS sont indispensables pour permettre à AVN de piloter la vulgarisation à long terme, de se concentrer sur le terrain, de convaincre par le nombre d'adhésions, d'être indépendant, et d'économiser des frais de gestion.

AVN ne renvoie pas de retour financier, mais des retours « sociétaux » (économiques, écologiques, culturels, sanitaires, sociaux) sur ces investissements dits « sociaux » : elle mobilise ses Micro-IS sur une base de conviction.

La logique est simple : en échange de leur investissement, AVN s'engage sur : l'assurance d'impacts croissants / des newsletters régulières / un droit de parole en ligne / un engagement que l'on peut suspendre / des comptes certifiés / la défiscalisation à hauteur de 75% pour les particuliers.



« En investissant 5€/mois dans la Voûte Nubienne je ne donne pas par charité : je suis assurée d'avoir un impact direct et croissant sur le terrain avec une ONG transparente et à taille humaine. En plus, grâce à la défiscalisation, mon investissement me coûte finalement moins de 2€ ! C'est simple, efficace, et mon porte-monnaie ne le ressent pas !

Marie-Cécile, investisseur social AVN

L'IS institutionnel : cette catégorie regroupe les IS plus ponctuels, souvent axés sur un projet spécifique, et dont le montant de l'investissement social est plus élevé que les Micro-IS, à partir de 5 000 €/an.



La **Fondation d'entreprise Veolia** Environnement a été le premier IS

institutionnel privé à faire confiance à AVN. Cet investissement a pris fin comme convenu en décembre 2008. La confiance et l'intérêt que la Fondation a exprimés par ce soutien sont remarquables et nous en resterons comptables, tant dans nos actions que dans nos engagements futurs.



La **Fondation d'entreprise Hermès** a été créée en avril 2008 pour

fédérer, orienter et affirmer les engagements de l'entreprise dans le domaine du mécénat.

La Fondation d'Entreprise Hermès s'est investie dans le programme de la Voûte Nubienne à partir de 2008, pour une durée de trois ans, à hauteur de 90 000 €.



AVN a été sélectionnée au programme "entrepreneurs sociaux" de l'association

SolidarCité de PPR (désormais remplacée par la **Fondation d'entreprise PPR pour la dignité et les droits des Femmes**), qui a permis un soutien non seulement financier (une bourse de 50 000 € par l'entreprise PPR), mais surtout en réseaux et compétences (en particulier avec le groupe CFAO et son PDG Alain Viry).



La **Fondation Ensemble** a signé en fin d'exercice 08-09 un partenariat avec AVN pour le projet spécifique "Lutte contre la

pauvreté des populations rurales du Burkina Faso par l'accès à un habitat écologiquement et économiquement adapté », axé sur notre nouvelle méthodologie "DPVP" à partir de 17 villages de la zone de Boromo au Burkina Faso.

Ce projet a débuté le 1er septembre 2009, et s'achèvera fin 2013. Le but final de ce projet est, outre ses nombreux impacts, de valider notre méthodologie de vulgarisation "DPVP" et de former le staff local d'AVN.

L'organisation **Ashoka France** mettra à disposition d'AVN un évaluateur indépendant volontaire.



Val de Drôme
Communauté de Communes

Dans le cadre de la coopération décentralisée, la **Communauté de Communes du Val de Drôme**

s'est engagée auprès d'AVN, fin 2008, pour lancer le programme de vulgarisation dans la région de Matam au Sénégal. Ce lancement est particulier pour AVN car il concerne la région la plus éloignée actuellement de Boromo, et AVN est exceptionnellement maître d'œuvre du projet constructif de la CCVD.

AVN remercie enfin la **Fondation Brageac-Solidarité** qui s'est engagée en 2009 aux côtés d'AVN et a poursuivi son engagement pour 2010.

2/ Vie associative

Les investisseurs sociaux et les bénévoles sont réellement partie-prenantes de la « vie de l'association ».

AVN est avant tout une communauté d'hommes et de femmes guidés par une vision commune, qui se rencontrent régulièrement.

Le point culminant de ces rencontres est l'assemblée générale annuelle.

Ainsi, en fin de saison, en juillet 2009, AVN a réuni une majeure partie de son équipe bénévole autour de l'équipe de direction exécutive dans l'Hérault. Une vingtaine de membres : bénévoles donc, mais également salariés, volontaires, et stagiaires se sont retrouvés en France près de Ganges. Ensemble, ils ont fait le point sur les fondamentaux de l'association, en particulier sa charte, exposée en tout début de ce rapport. La présentation des activités et des premiers aperçus de bilan financier de l'année 2008-2009 a donné lieu à des débats sur les modèles de déploiement et le modèle économique. En particulier, la présentation de la méthodologie « DPVP » a permis de bien marquer le recentrage d'AVN sur ses populations « cœur de cible ».

De nouvelles têtes ont pu être présentées lors de cette AG :

- Valérie Oulia, architecte, qui remplace Pierre Naudet début 2010 à Boromo en tant que VSI
- Jean Stasse, qui mène une équipe de volontaires belges à la création d'AVN-Belgium. Cette entité, petite "soeur" d'AVN-France, a pour objectif de prendre en charge le programme de vulgarisation au Mali et en Zambie
- Pierre Le Signor, maçon, impliqué dans le groupe des amis d'AVN en Bretagne
- Romain Lemoine, consultant en stratégie d'entreprise, nouveau secrétaire d'AVN, chargé des relations avec les entreprises.

AVN tient enfin à remercier spécialement le groupe des « anciens » d'AVN, qui ont été fortement sollicités en cette saison de changement d'échelle, en particulier Jean-Marie Crombez, trésorier, Tony Kaye, responsable des relations anglophones, et David Sillou, chargé des systèmes d'information.



3/Reconnaissance Internationale & Communication

Sur la tendance des années précédentes, AVN a bénéficié en 2008-2009 d'une reconnaissance internationale importante, qui lui apporte de la notoriété et participe donc au développement de l'organisation.

Evénements

La saison a débuté par une exposition et un colloque à l'ESA (Ecole Spéciale d'Architecture) à Paris fin septembre, puis avec le SIAO - Salon International de l'Artisanat de Ouagadougou (ci-dessous la maison VN témoin du SIAO) en novembre.



Presse

AVN a eu de nombreuses retombées de la presse, notamment sur TF1 et TV5Monde, RFI et France Inter, et également dans Le Monde (ci-dessous), Ouest France, et dans la presse locale africaine. L'ensemble de notre revue de presse est disponible sur notre site web.



Concours



AVN a été sélectionnée en finale des [World Habitat Awards 2009](#), et au 2nd tour des [Aga Khan Awards for Architecture 2010](#).



La reconnaissance majeure de la saison est la sélection en finale de la compétition « Climate Adaptation » de la [World Bank Development Marketplace](#). AVN sera la seule ONG d'Afrique de l'Ouest francophone à remporter cette compétition fin 2009.

Pour finir, AVN a remporté le concours des meilleures « initiatives SocialBusiness » organisé par DanoneCommunities. Cela lui a



permis de présenter à Muhammad Yunus, prix Nobel de la paix 2006, le concept du micro-crédit pour l'accès au bâti VN. Le Pr Yunus, fondateur de la Grameen Bank et du micro-crédit, a salué cette initiative.

Site Web

Courant 2010, une refonte de la communication, et notamment du site web, permettra l'augmentation de la notoriété d'AVN, qui a déjà plus de 10 000 abonnés fidèles à ses newsletters et plusieurs milliers de connexions mensuelles sur son site.

4



Rapport financier synthétique

- I- Compte de résultats**
- II- Bilan**
- III- Annexes**

I- Compte de résultats synthétique

	2008-2009		2007-2008	
Produits d'exploitation				
1- ISG (Investisseurs Sociaux Généraux)	178 534 €	58%	121 921 €	53%
> IS Institutionnels (total)	149 082 €	48%	105 500 €	38%
- Fondation Veolia Environnement	16 000 €	5%	48 000 €	21%
- la bourse SolidarCité-fondation PPR	0 €	0%	50 000 €	22%
- le concours Ashoka-Impact	7 500 €	2%	7 500 €	3%
- Fondation Hermès	60 000 €	18%	0 €	0%
- CCVD	40 582 €	13%	0 €	0%
- Fondation Brageac	20 000 €	6%	0 €	0%
- KRDS - Facebook - concours DanoneC	5 000 €	2%	0 €	0%
> IS privées (total)	29 452 €	10%	16 421 €	5%
- IS privés mensualisés	13 629 €	4%	9 715 €	4%
- IS privés ponctuels	10 957 €	4%	5 506 €	2%
- IS clients VN	4 866 €	2%	1 200 €	1%
2- Cotisations	140 €	0%	130 €	0%
3- Transferts de charge	1 223 €	0%	0 €	0%
TOTAL produits d'exploitation (hors valo)	179 897 €	58%	122 051 €	53%
Valorisation des contributions gratuites	130 000 €	42%	108 000 €	47%
TOTAL produits d'exploitation + valo	309 897 €	100%	230 051 €	100%
Charges d'exploitation				
1- Achats d'investissement + Amortissements	4 245 €	1%	6 038 €	3%
Autres frais de fonctionnement	15 233 €	5%	11 056 €	3%
Locations immobilières	5 976 €	2%	5 160 €	2%
Électricité, combustibles, entretien, fournitures	7 460 €	2%	81 €	0%
Assurances	0 €	0%	113 €	0%
Services bancaires	1 508 €	0%	895 €	0%
Charges diverses (adhésions, actes, gestion courante...)	209 €	0%	4 807 €	2%
2- Impôts, Taxes et versements assimilés	3 441 €	1%	0 €	0%
3- Ressources humaines	58 390 €	19%	43 802 €	22%
Salaires AVN France	21 589 €	7%	22 620 €	11%
Honoraires (comptable, informaticien, stagiaires)	8 949 €	3%	7 558 €	4%
Charges sociales	13 401 €	4%	9 172 €	5%
Salaires AVN-BF	14 451 €	5%	4 252 €	2%
4- Autres frais d'exploitation	91 578 €	30%	33 323 €	16%
Matériel de sensibilisation, communication	2 537 €	1%	1 744 €	1%
Transports intérieurs	12 639 €	4%	13 458 €	7%
Transports internationaux	8 798 €	3%	7 844 €	4%
Frais de mission/réception France	4 431 €	1%	2 810 €	1%
Frais de mission/réception Burkina Faso	35 075 €	12%	3 368 €	2%
Frais de mission Mali	5 962 €	2%	0 €	0%
Frais de mission / chantier Sénégal	20 658 €	7%	0 €	0%
Poste-Telecom France	1 466 €	0%	3 994 €	2%
Poste-Telecom Sahel	15 €	0%	107 €	0%
Total des charges d'exploitation hors valo	172 887 €	57%	94 219 €	41%
Valorisation des contributions gratuites	130 000 €	42%	108 000 €	50%
Total des charges d'exploitation + valo	302 887 €	100%	202 219 €	100%
Résultat d'Exploitation	7 010 €		27 833 €	
Résultat financier	298 €		7 €	
Résultat courant	7 309 €		27 840 €	
Résultat exceptionnel	291 €		0 €	
Bénéfice ou perte	7 600 €		27 840 €	

II - Bilan synthétique

	2008-2009	2007-2008
ACTIF IMMOBILISE	3 463 €	0 €
ACTIF CIRCULANT	48 131 €	27 147 €
Stocks et en-cours	0 €	0 €
Créances	7 630 €	8 651 €
Divers (dispo+charges CA)	40 501 €	18 496 €
Total Actif	51 994 €	27 147 €
CAPITAUX PROPRES	28 119 €	20 519 €
capital social	0 €	-7 321 €
report à nouveau	20 519 €	0 €
résultat	7 600 €	27 840 €
AUTRES FONDS PROPRES	0 €	0 €
PROVISIONS	0 €	0 €
DETTES	23 873 €	6 628 €
dettes financières	3 809 €	0 €
dettes fournisseurs	5 180 €	1 740 €
dettes fiscales & sociales	2 508 €	0 €
autres dettes	11 376 €	4 888 €
Total Passif	50 992 €	27 147 €

III - Annexe financière

1/ Avant propos : précisions sur le rapport financier 2008-2009 et sur les obligations légales

Publication des comptes

Dans un souci de clarté, le rapport financier présenté dans ce document est synthétique.

Le détail des comptes est disponible en ligne sur notre site web dans la rubrique « rapports activités/financiers » ou par courrier sur simple demande.

Cette publication publique des comptes n'est pas obligatoire pour AVN, étant donné que le seuil de 153 000 € de subvention publiques (fixé par décret) n'est pas atteint⁸. Pour autant, AVN a décidé de proposer ses derniers rapports financiers et le détail de ses comptes en ligne : il nous est en effet paru fondamental de faire preuve du maximum de transparence afin d'assurer à nos parties prenantes l'intégrité de notre gestion.

Certification des comptes / Commissaire aux comptes

Pour toute association bénéficiant d'une aide publique comprise entre 75.000€ et 150.000€ par an / dont le budget est constitué de plus de 50% de subventions, le décret du 17 juillet 2009 précise que les comptes doivent être certifiés par le Président de l'association. AVN n'entre pas encore dans ces seuils, mais son Président certifie les comptes en Assemblée Générale. En ce qui concerne le Commissariat aux Comptes et la publication de ses comptes au Journal Officiel, AVN est également pour l'instant en deçà des seuils légaux, mais a tout de même pour objectif de lier la nomination d'un Commissaire aux Comptes à la publication de son Compte Emplois/Ressources à l'issue de l'exercice 2009-2010.

⁸ Voir Article L. 612-4 du code de commerce

⁹ (décret n°2006-887 du 17 juillet 2006 relatif à la publication par voie électronique des subventions versées aux associations de droit français et aux fondations reconnues d'utilité publique)

Le Compte Emplois/Ressources

AVN ayant récemment lancé une campagne nationale de générosité publique « Investisseur Social », elle est tenue de publier, pour l'exercice 2009-2010, un compte Emplois/Ressources. Cette nouvelle présentation des comptes devrait permettre au public de mieux comprendre l'affectation des ressources de l'association. Sa mise en place nécessite d'ailleurs une réforme comptable importante au sein d'AVN, entamée depuis début 2009, et fondamentale au vu de nos objectifs de changement d'échelle notamment.

Cette publication permettra en particulier de mieux comprendre les répartitions de charges qui, dans les présentations actuelles, traduisent peu clairement l'affectation des ressources d'AVN sur ses actions de terrain. En effet, de nombreux frais dépensés sur le terrain lors des missions sont encore enregistrés en France car il s'agit de missions menées par des expatriés. La réforme comptable devra permettre l'affectation de ces dépenses aux actions de terrain à partir de l'exercice 2009-2010.

2/ Faits majeurs de l'exercice 2007-2008

Produits :

Les produits d'exploitation pour 2008-2009 sont tout à fait positifs. Les équipes d'AVN ont levé près de 180 000 € contre 122 000 € à l'exercice précédent et 24 000 € fin 2007, soit une augmentation de près de 50% en un an et d'environ 700% en 2 ans.

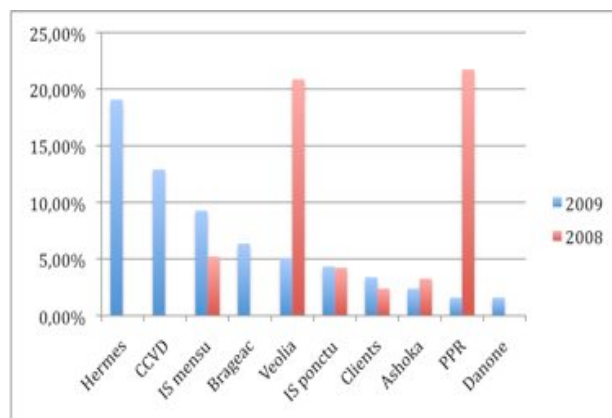
En 2 ans, ce sont donc plus de 300 000 € qui ont été levés pour le programme PTTS. La majeure partie des fonds provient d'investissements sociaux, considérés fiscalement comme des dons, émanant de structures privées : Fondation d'entreprise Veolia, Hermès et PPR, Fondation Brageac en particulier.

Il est important de pondérer les 40 581 € apportés par la CCVD, la plupart de ces fonds étant directement alloués à la maîtrise d'œuvre de bâtiments au Sénégal. Cette activité est exceptionnelle, AVN n'ayant pas pour rôle de fournir des services de maîtrise d'œuvre.

La masse des Investisseurs Sociaux (IS) privés passe quant à elle de 9 700 € à 13 600 €. Déjà 21 000 € sont assurés pour l'exercice suivant. Les donateurs ponctuels ont quant à eux doublé.

La participation de certains clients de la technique a également évolué par rapport à l'an passé (a été multipliée par 3).

Enfin, les cotisations ont été réglées pour l'exercice 2008-2009 en début d'exercice 2009-2010 et ne sont donc pas enregistrées.



Comparatif des produits, 07-08 & 08-09

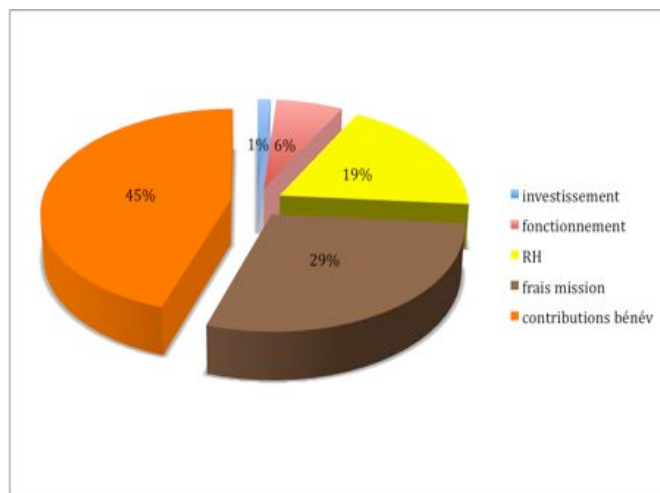
Charges :

L'ensemble des charges correspond aux ressources humaines et à leur fonctionnement nécessaires au pilotage du programme de vulgarisation décrit en 2^e partie de ce rapport : gestion (management, évaluations, reporting), expertise (appui à la maîtrise d'ouvrage, à la réalisation de plans), sensibilisation (organisation de campagnes, communication auprès du public cible), et surtout à l'organisation du marché et à la formation des équipes locales à gérer l'ensemble de ces activités.

Ces charges ont cru de **83%** par rapport à l'exercice précédent, et de 600% en deux ans, par rapport à 2006-2007. Les principaux postes en augmentation sont :

- la multiplication par 10 des frais de mission au Burkina Faso et l'augmentation des salaires burkinabés, liés à de nouveaux recrutements : en particulier liés à des VSI inscrits sur ce compte.
- l'apparition de frais importants pour le nouveau programme au Sénégal et au Mali.
- une stagnation des salaires français, liée au licenciement économique temporaire d'Antoine Horellou à partir de mars 2009.
- la réduction des dépenses de postes/télécom et des frais de transport en France, liés en particulier au non défraiement d'Antoine Horellou de ses frais depuis mars 09, décalés à fin 2009.
- l'apparition de 3440 € de taxes et impôts, taxe sur les salaires.
- la disparition du poste « divers » Burkina, celui-ci ayant été clarifié.
- le doublement des montants de fournitures et matériels de bureau en France (en particulier dû aux nombreuses impressions pour des partenaires).

On note également l'apparition de dotations aux amortissements concernant les divers investissements matériels de l'année.



Répartition des charges, 08-09, AVN

> Excédent net d'exercice :

L'ensemble des produits couvre largement les charges et permet un résultat positif de plus de 7 000 € assurant un démarrage d'exercice 2009-2010 sur des bases solides. Ce résultat est revenu à un niveau plus faible que celui de l'exercice 2007-2008, qui était de 25 000 €.

> Bilan :

Un nombre important de dettes restent en suspend, notamment liées à l'historique du mode de financement d'AVN, quasiment autofinancée par son co-fondateur Thomas Granier jusqu'en 2006 et au non remboursement de frais de mission d'Antoine Horellou, reportés à l'exercice suivant pour des questions de trésorerie. Le bilan global est positif, avec notamment de fortes disponibilités.

3/ Analyse et perspectives stratégiques :

AVN récolte enfin les premiers fruits de sa professionnalisation

La forte augmentation des produits d'exploitation d'AVN est le résultat d'un ensemble de mesures mises en place progressivement depuis quelques années.

Globalement, la confiance soutenue de nouveaux bailleurs est liée à la modélisation de plus en plus claire d'une « offre » d'intervention à des financeurs ciblés. Mais, le temps aidant, la notoriété d'AVN a également beaucoup progressé, permettant une augmentation importante des fonds.

Cela dit, la structure des produits d'AVN reste toujours relativement risquée.

La structure des financements d'AVN reste risquée

L'analyse des produits démontre en effet qu'AVN est toujours, en 2008-2009, dépendante d'un nombre très restreint de partenaires.

Ces partenaires ont non seulement une part importante dans le financement global (les quatre premiers bailleurs pèsent plus de 80% des produits d'exploitation – hors valorisations). Mais surtout trois d'entre eux ont un positionnement plutôt éloigné du terrain et donc plus difficile à fidéliser (Fondations d'entreprise Hermès, Veolia et la Fondation Brageac).

En revanche, le quatrième de ces « grands partenaires », la CCVD, est quant à lui plus lié au terrain. Son appui à la fois financier, mais surtout technique, a ainsi permis à AVN de tester le lancement de son

programme sur une nouvelle zone, avec une institution publique décentralisée, ce qu'elle n'avait jamais fait à cette échelle.

Diversifier pour limiter les risques et pérenniser

Cette analyse a conduit AVN à rechercher la diversification de ses sources de financement dans deux cibles principales :

1/ vers des acteurs plus impliqués sur les zones d'intervention ciblées (type CCVD)

2/ vers de multiples « investisseurs sociaux » qui, même éloignés d'une implication de terrain, présentent par leur nombre un moindre risque de perte massive de fonds.

Dès la fin d'exercice 2008-2009, AVN a donc commencé à développer les 2 offres en direction de ces deux cibles pour assurer une meilleure levée de fonds quantitative mais surtout qualitative dans les années à venir.

En ce qui concerne le quantitatif, le budget prévisionnel 2009-2010 prévoit plus de 250 000 € de budget sur lesquels 230 000 € sont déjà acquis. Pour 2010-2011, 100 000 € ont également été récoltés.

Pour ce qui est du qualitatif, plusieurs « Villages Pilotes » sont en cours de financement par des Micro-IS et IS-Institutionnels.

Vers un fonds de roulement minimal pérenne

La conséquence concrète de cette pérennité de financement doit se traduire, dès la fin de l'exercice suivant (2009-2010), par la capacité d'AVN à posséder un fonds de roulement minimum annuel lui assurant le financement d'une équipe globale composée :

- d'une équipe terrain AVN-BF
- de Thomas Granier, directeur général assurant la production des activités de terrain
- d'un directeur du développement assurant la vente de ces activités de terrain et la fidélisation des partenaires (poste occupé par Antoine Horellou)
- d'un(e) assistant(e) de direction (en l'occurrence Annelies Hollewand)
- d'un directeur administratif et financier lié à un cabinet comptable (poste aujourd'hui temporairement occupé par Antoine Horellou mais à déléguer rapidement).

Conclusion & Perspectives

Le modèle économique d'AVN évolue rapidement. Alors que le transfert des opérations à l'équipe AVN-BF vient à peine de débiter, des premiers fonds ont d'ores et déjà été levés localement au Burkina Faso. Par exemple les fonds de la Banque Mondiale seront gérés en 2011 directement par AVN-BF, et la fondation Dreyer doit financer en 2010 un DPVP sur la zone de Dano. Progressivement, les acteurs locaux de la vulgarisation, formés par les experts d'AVN, prennent leur indépendance, tant opérationnelle que financière. AVN tend vers le modèle d'une agence de formation et de contrôle de cadres locaux en charge de la vulgarisation de la VN, et son modèle économique n'exige ainsi pas une démultiplication de ses financements à l'infini.

AVN estime cependant que cette modélisation et les tests de transfert nécessiteront encore quelques années d'investissement fort, de l'ordre de 350 000 €/an sur les 3 prochaines années minimum, soit plus de 1 000 000 € de besoin de financements.

POINTS-CLÉS du rapport financier

- **Produits** = +50% à **179 897 €**
- **Charges** = + 83% à **172 887 €**
- **Résultat** = - 73% à **7 010 €**
- Principaux investisseurs sociaux « mécènes » 2008-2009 :
 - o Communauté de Communes Val de Drôme
 - o Fondation d'entreprise Hermès
 - o Fondation Brageac-Solidarité
- Besoins de financement des 4 prochaines saisons 2010-2013 = 1 200 000 €
- Principaux Investissements Sociaux acquis pour les 2 saisons suivantes:
 - o Fondation Ensemble = 70 000 €
 - o World Bank Development Marketplace = 101 000 \$
 - o Communauté des IS = 40 000 €

Sensibilisations



Chantiers







la Voûte Nubienne

pour des Toits de Terre au Sahel

www.lavoutenubienne.org

9 rue des Arts - 34190 - Ganges - France
+33 4 67 81 21 05 / contact@lavoutenubienne.org

Distinctions :



**2009 GRANT
COMPETITION**
CLIMATE ADAPTATION



Investisseurs sociaux - mécènes :

