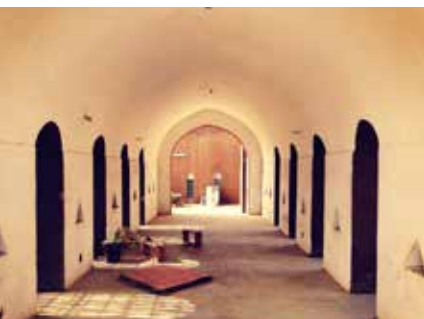




Formation
professionnelle et
savoir-faire locaux



Adaptation et atténuation aux changements climatiques



Renforcement des
économies locales

Amélioration des conditions de vie



Présentation du programme de l'Association la Voûte Nubienne (AVN)

15 ans de recherche et d'application au service de la filière d'un habitat adapté

Décembre 2014



« Bien sur, on ne va pas donner du poisson mais apprendre à pêcher... mais en plus, on va apprendre à réparer le filet et à vendre le poisson »

« Le monde change... changeons le monde »



Thomas Granier et Seri Youlou,
co-fondateurs du programme AVN

La problématique

Et la proposition d'AVN

1

Un toit : la Voûte Nubienne (VN)

Une technique de construction adaptée

3

Un métier : Artisan-maçon VN

L'émergence d'un savoir-faire nécessaire

5

Un marché

Une diffusion du concept à grande échelle

7

Les clients VN

La validation du concept VN

9

La filière de l'habitat VN

Au service du plus grand nombre

11

Les partenaires terrain

S'appropriant et démultipliant le programme d'AVN

13

Des résultats, effets et impacts

Vers le renversement de la problématique

15

Suivi & Evaluation

Pour un pilotage entrepreneurial du programme

17

Projections à moyen terme

Ambitions et plan de développement à 5 ans

18

Partenaires financiers

Investissant dans un développement innovant

19

Prix et distinctions

Démontrant la pertinence du concept et de la méthode

20

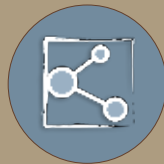
Devenez partenaires

« La Voûte Nubienne appartient à ceux qui s'en emparent ! »

21

LA PROBLÉMATIQUE

Et la proposition d'AVN



« On ne trouve plus de bois ni de paille pour la construction des maisons. Aujourd'hui il y a la tôle partout et elle est devenue chère et de mauvaise qualité. En plus, la tôle a un impact sur la santé, quand il fait frais ou chaud, la maison est insupportable, tu ne peux pas dormir. » Zabré Jules, bénéficiaire Koubri

« Plus de 50% de la population sahélienne n'a pas accès à un habitat décent »

UN-Habitat, Rapport annuel 2006 ; WRI, Rapport annuel 2007, « Le marché de l'habitat »

Les raisons : disparition du bois et de la paille du fait de la pression démographique, de la déforestation et de la désertification.



Les alternatives à l'habitat traditionnel sont inadaptées.



La tôle, le béton : matériaux d'importation chers, sans aucun confort thermique, et avec un impact environnemental négatif

Sans habitat adapté, les familles sahéliennes sont enfermées dans un cercle vicieux d'inconfort, de pauvreté et de dépendance qui aggrave progressivement l'exode rural et international.

De plus, elles sont démunies face aux problématiques du réchauffement climatique global.

L'habitat, un besoin social prioritaire

« Les habitants pauvres en Afrique expriment leurs besoins les plus importants dans l'ordre de priorité suivant : absence de travail, précarité de l'habitat, accès à l'eau. » Source : African Population and Health Research Center, 2002

A ce jour, aucun programme d'envergure ne répond à la problématique de l'habitat.

UNE SOLUTION TECHNIQUE

LA VOÛTE NUBIENNE

Des maisons en TERRE, SANS BOIS, NI TÔLE, NI CIMENT utilisant, pour le gros oeuvre, des matériaux locaux largement disponibles : terre, eau, pierres.
Des maisons économiques, solides, apportant un réel confort thermique.
Une architecture ancestrale qui s'adapte à tous les besoins, maîtrisée par des artisans-maçons VN formés.

NOTRE OBJECTIF

Faire connaître et permettre l'accès pérenne à un habitat adapté le plus vite possible et pour le plus grand nombre à travers...

UN PROGRAMME INNOVANT



+



+



=



UN TOIT UN METIER UN MARCHÉ DES IMPACTS

« Une technique de construction alternative adaptée et abordable, maîtrisée par des artisans-maçons, au sein de pôles de marchés amorcés par des animateurs de terrain, permettant des impacts multiples à grande échelle »

HYPOTHESE DE REUSSITE

Le marché VN acquiert un volume suffisant pour permettre une poursuite endogène et autonome de l'appropriation du concept VN. Celui-ci est ainsi positionné à l'égal des autres propositions techniques sur le marché de la construction. Les réalités du secteur de l'habitat et les qualités intrinsèques du concept VN induisent la poursuite de la croissance de son marché et ainsi le renversement de la problématique à terme.



« La Voûte Nubienne, c'est comme un nom de famille. Ça reste dans la famille, c'est attaché à elle. La Voûte Nubienne, c'est la sécurité et l'emploi pour nos enfants. On va tout faire pour que les autres villageois construisent en Voûte Nubienne et poussent leurs enfants à se former »

Mme Ekobié - responsable d'un groupement de femmes au Burkina Faso

UN TOIT : LA VOUTE NUBIENNE

Une technique de construction adaptée



La solution technique Voûte Nubienne

Plus durable : murs épais, toitures terrasse résistantes aux pluies, se transmet de génération en génération

Plus confortable : confort thermique, acoustique, esthétique et d'usage (réappropriation du toit terrasse, capacité à construire en étage)

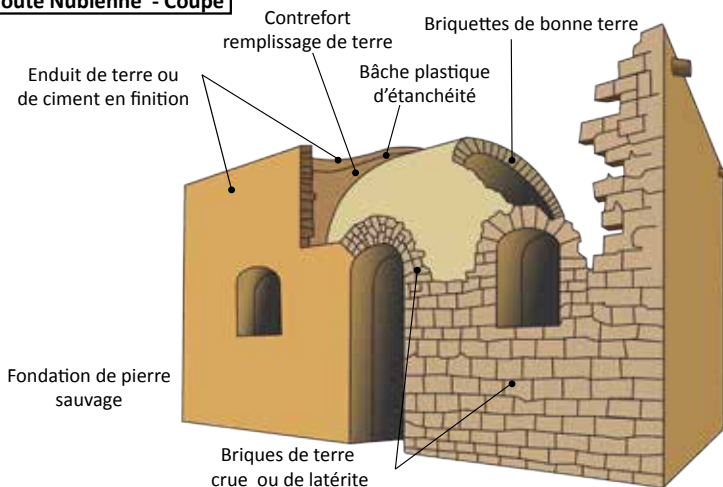
Plus écologique : pas de bois ou de paille, pas de transport ou de production de matériaux importés (tôle, ciment, chevron, acier)

Plus économique : jusqu'à 50% moins chère que les autres techniques constructives pour le gros oeuvre

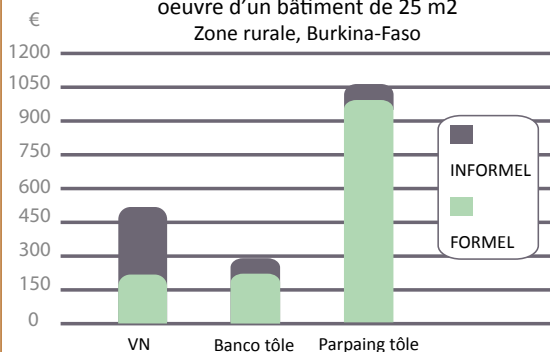
Plus adaptée aux économies locales : main d'oeuvre et matériaux locaux, implication directe du client, coûts réinjectés dans les économies locales

Appropriation par les populations locales d'une nouvelle forme d'habitat alliant modernité et tradition, assurant qualité et confort thermique, favorisant l'entraide et les usages traditionnels.

Voûte Nubienne - Coupe



Comparatif du coût de construction du gros oeuvre d'un bâtiment de 25 m2
Zone rurale, Burkina-Faso



Valeur formelle : coût minimal des travaux rémunérés et des achats de matériaux

Valeur informelle : valeur maximale équivalente des travaux fournis par le client sans échange monétaire (auto-construction familiale, entraide, échange, etc.)



Vérités rétablies :

« **Oui, la terre est un matériau approprié** »

Elle est aujourd'hui utilisée sous différentes formes constructives dans le monde entier pour ses avantages de durabilité, de confort et de prix.

« **Oui, la terre, c'est solide!** »

Les plus anciennes voûtes ont plus de 3000 ans (Louxor, Egypte). La terre, si elle est entretenue et/ou protégée, ne vieillit pas. La simplicité et la codification du concept voûte nubienne garantissent stabilité et durabilité.

Une technique de construction adaptée à tous les usages



Maison rurale

Bâtiment communautaire



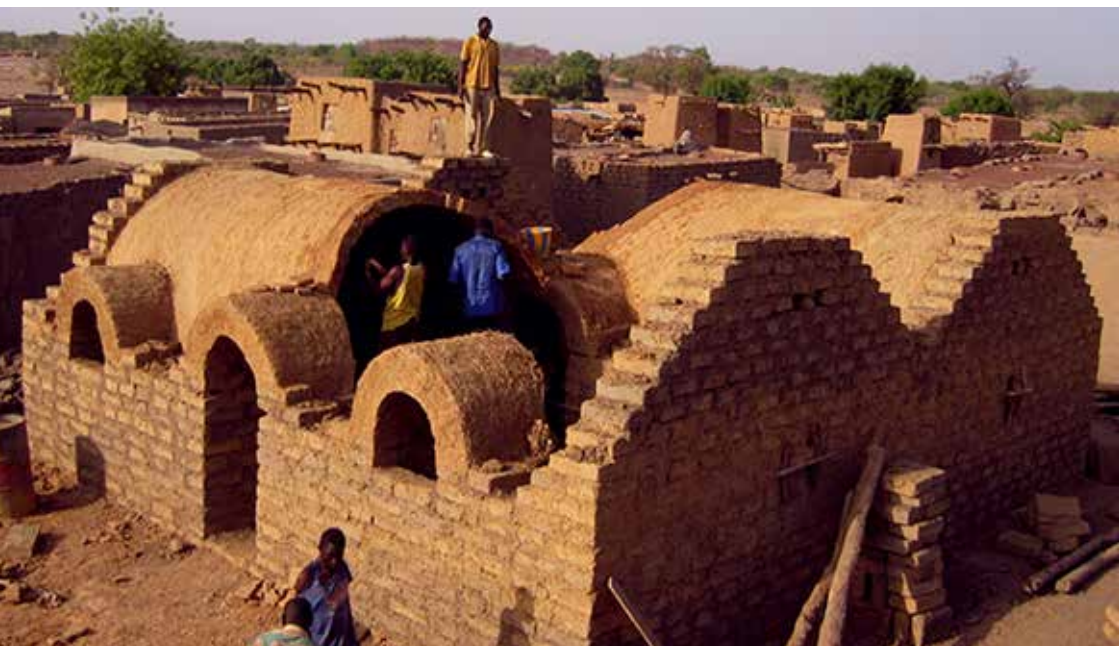
Maison urbaine

Salle d'alphabétisation



UN MÉTIER

L'émergence d'un savoir-faire nécessaire



Les maçons VN :

- sont issus des populations bénéficiaires
- sont en majorité des cultivateurs
- transmettent leur savoir-faire à des apprentis sur des chantiers réels dans une dynamique de compagnonnage
- supervisent les chantiers VN
- font la promotion de la technique VN pour vendre leur savoir-faire
- évoluent dans le marché informel comme dans le marché formel
- sont rétribués avec leurs équipes par leurs clients dans une réalité de marché
- ne sont pas salariés d'AVN, sauf certains maçons référents ou formateurs pouvant être sollicités pour des missions ponctuelles de consultance

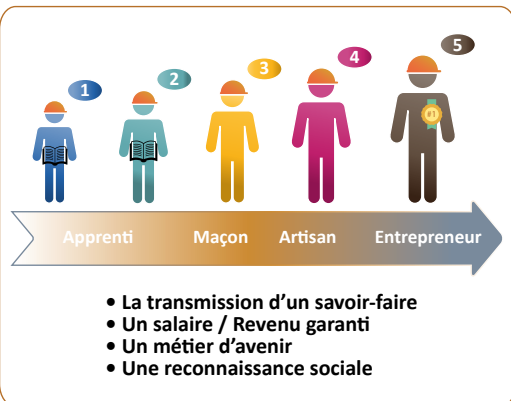


« Avant d'être maçon VN, j'étais cultivateur et j'apprenais la maçonnerie avec mon père qui était un maçon tôle jusqu'à ce qu'on entende parler de la technique VN et comme nous étions déjà des maçons, cela a accéléré notre formation. Aujourd'hui je peux prendre seul un chantier VN, et former des apprentis »

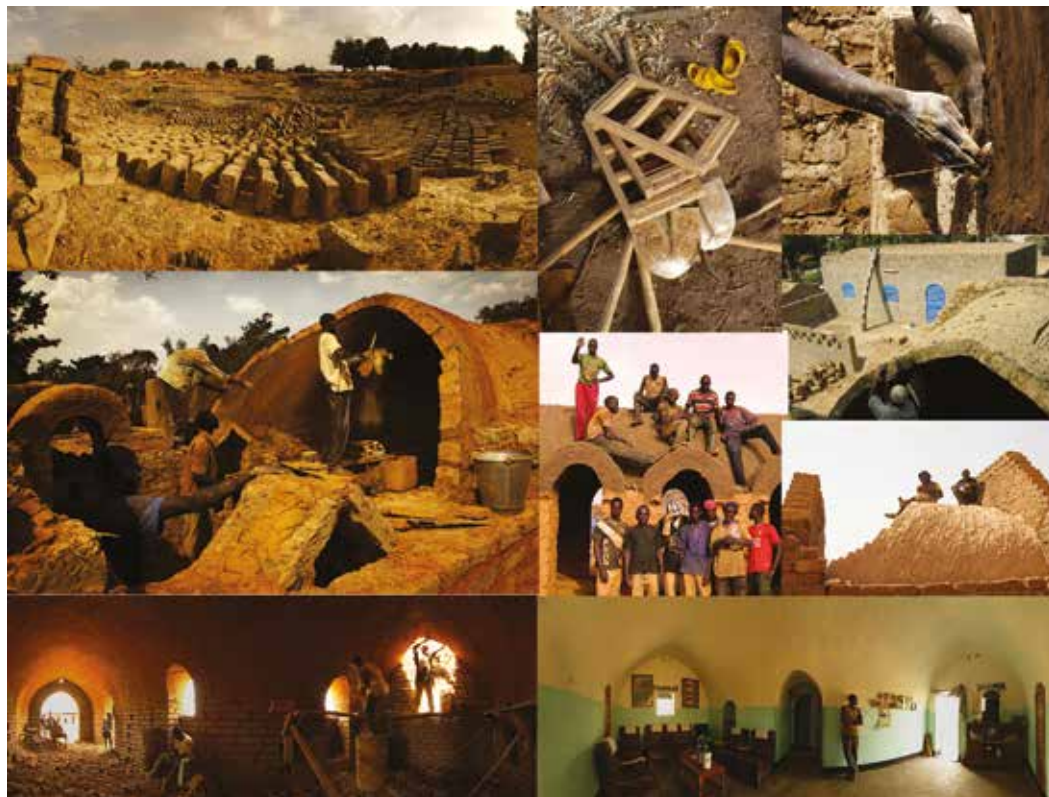
Temin Bizeni, maçon VN référent

AVN appuie l'offre VN en :

- permettant l'émergence et la croissance de la demande
- offrant un appui organisationnel en amont et pendant les chantiers
- renforçant les formations techniques et entrepreneuriales
- apportant un soutien à la formalisation de l'activité de certains artisans VN
- accompagnant des entreprises formelles à intégrer le concept VN



En 2014, la croissance de la demande en voûte nubienne est supérieure à celle de l'offre. Pour former les apprentis d'une manière plus rapide et efficace, AVN met en place **une méthodologie de formation dynamisée**, en collaboration avec une élite de maçons-formateurs VN, par l'augmentation du temps de formation sur des chantiers spécifiques dédiés.

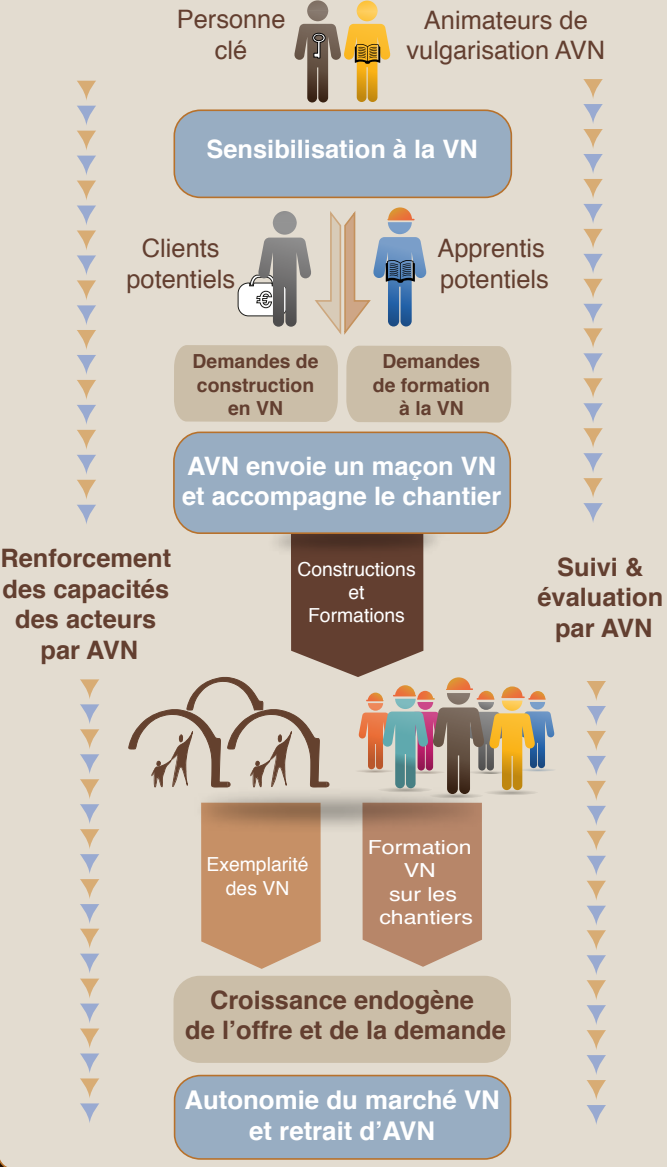


UN MARCHÉ

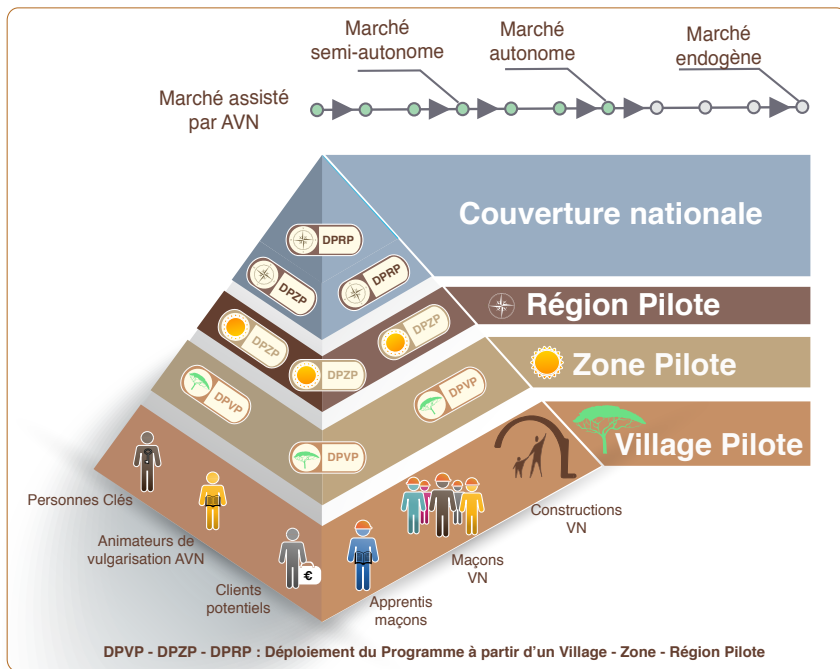
Le vecteur d'une diffusion à grande échelle



**Diffusion de la technique dans une logique de marché
et d'appropriation locale à partir d'un village pilote.**



Méthode « Amorce » de déploiement



1. Déploiement

La méthode « Amorce », en faisant émerger le savoir-faire (offre) et la clientèle (demande), et en permettant leur relation commerciale directe, crée le marché VN. Sa croissance valide le concept VN et en devient le principal vecteur de déploiement.

2. Réplicabilité

- de la **méthode Amorce**, dupliquée géographiquement par AVN et les partenaires qui l'accompagnent
- par l'ouverture à **d'autres opérateurs et d'autres secteurs** de la filière habitat
- du **concept technique VN**, par l'autonomisation du marché

3. Appropriation

Le déploiement du concept, de la méthode et ses diverses duplications, induisent une croissance dynamique du marché VN, intégré à la filière de l'habitat, et son appropriation par les populations bénéficiaires et leurs représentants.

4. Autonomie et Pérennité

Le marché VN atteint un volume suffisant entraînant un effet de seuil capable de le faire basculer d'une croissance assistée et soutenue vers une croissance endogène. Ainsi, dans cette dynamique et face aux réalités de l'habitat, la pertinence du concept VN permet un renversement de la problématique initiale.

LES CLIENTS VN

La validation du concept VN



La cible d'AVN : le plus grand nombre

Les femmes sont les principales utilisatrices des maisons. Aujourd'hui, elles pourvoient largement par leur petit commerce à l'achat des matériaux de construction importés. Ainsi, avec les enfants qui les accompagnent, elles sont les premières bénéficiaires du programme d'AVN.

Le monde paysan est le cœur de cible du programme. Appartenant à une économie largement informelle, les cultivateurs et leurs familles s'impliquent directement sur les chantiers sous forme de main d'œuvre non qualifiée.

Les salariés, fonctionnaires, commerçants sont aussi la cible du programme d'AVN. Ils sont issus d'une économie plus formelle et monétisée et paieront habituellement la réalisation de leur chantier en numéraire.



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



Une demande d'ouverture de chantiers de plus en plus variée

La clientèle urbaine



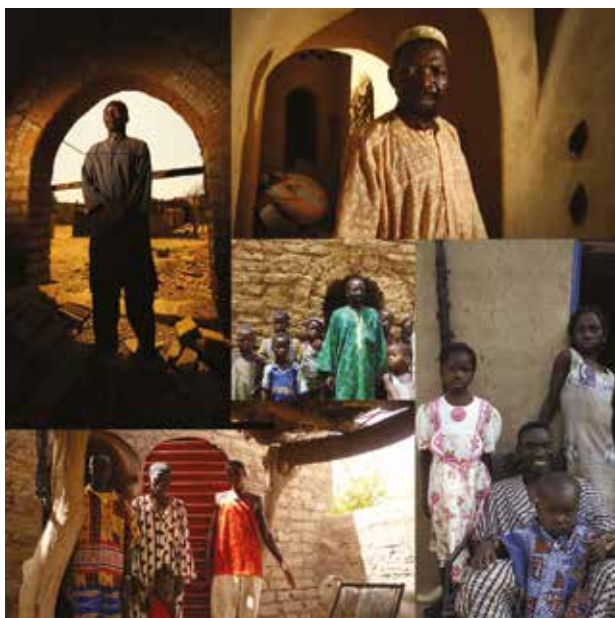
Les qualités de la VN, esthétiques, architecturales (étage et utilisation du toit-terrasse) et de confort thermique passif, répondent aussi aux problématiques de l'habitat urbain et les attentes sur ce segment de la filière grandissent. AVN répond à cette demande en renforçant les capacités des artisans VN pour la réalisation des aménagements et finitions spécifiques au milieu urbain (escalier, enduits de protection, plans et mise en oeuvre complexes, etc.) et pour la formalisation de leurs activités.

Les clients institutionnels et communautaires



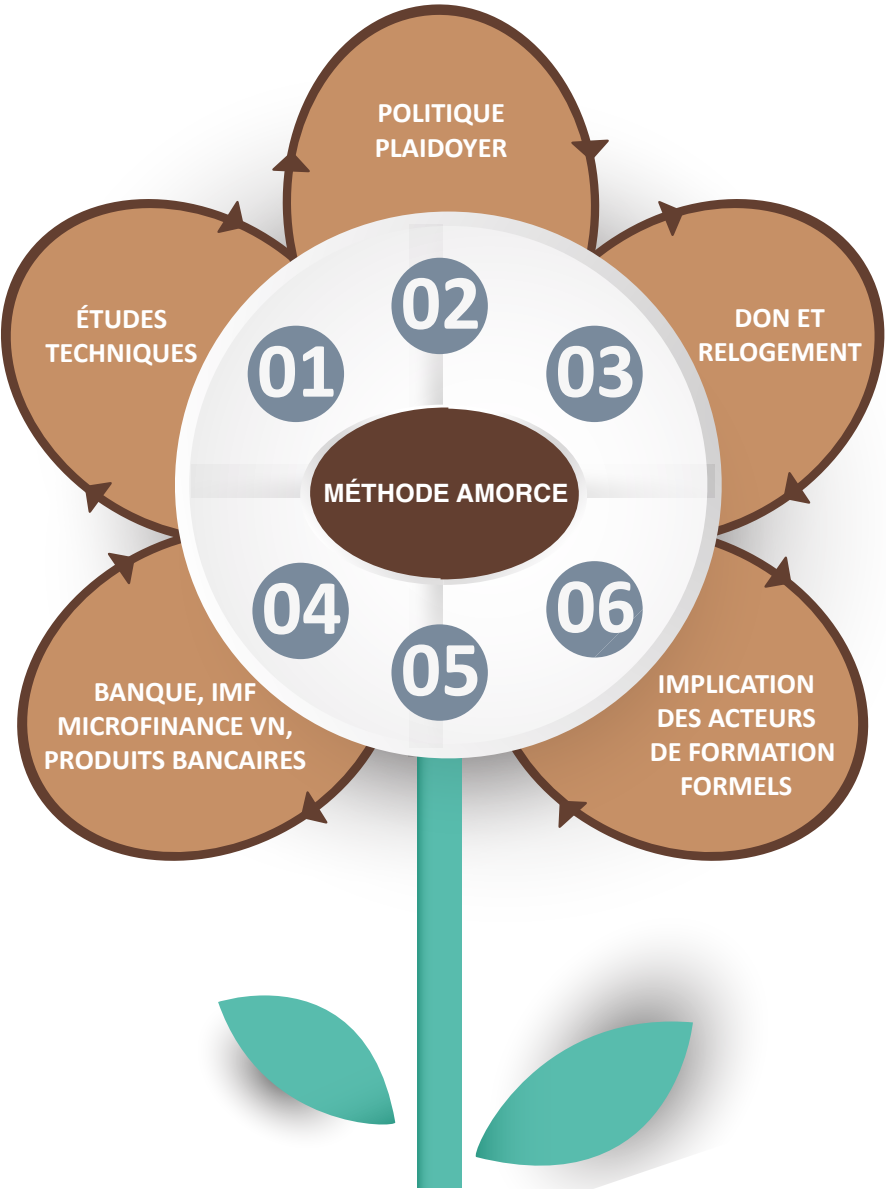
Salles de classe, centres de santé, bâtiments agricoles, bureaux, bâtiments religieux, autant d'usages auxquels le concept VN répond pleinement. Pour la réalisation de ces chantiers, AVN fait appel et accompagne des artisans VN et entreprises de construction évoluant dans le secteur formel. Par l'exemplarité de ces bâtiments, les maîtres d'ouvrage renforcent la sensibilisation au concept VN et favorisent son appropriation par les utilisateurs.

- AVN intervient en tant que facilitateur du marché
- AVN n'est pas une entreprise de construction
- AVN ne finance pas la construction de bâtiment
- Les maçons gèrent leurs chantiers et leur relation avec leurs clients
- Les clients paient eux-mêmes les artisans maçons. Certains prennent part directement à leur chantier



LA FILIÈRE DE L'HABITAT VN

Au bénéfice du plus grand nombre



Coeur de métier



Coeur de métier élargi



Programmes
périphériques

Méthode « Amorce » : Cœur de métier AVN

Diffusion et appropriation du concept VN par le marché

Implication des acteurs locaux de développement

Réplicabilité de la méthode « Amorce » par des partenaires locaux

01

Formation professionnelle

Formation « sur le tas », dynamisée par les actions menées par AVN

02

Inclusion de la technique VN dans le marché formel

Formalisation des artisans VN, appropriation par les entreprises formelles

03

R&D technique

Recherches additionnelles sur la technique VN

04

Habitat urbain

Projets pilote dans les zones urbaines et périurbaines

05

Bâtiments institutionnels et communautaires

Mise en oeuvre de chantiers institutionnels et/ou communautaires

06

Portage institutionnel du programme AVN

Intégration de la VN dans les politiques locales, régionales et nationales

Produits bancaires et de microfinance pour l'habitat VN

Projet de financement de l'habitat VN par les IMF ou par les banques

Implication des acteurs de formation formelle

Intégration des centres de formation BTP dans la filière de l'habitat VN

Relogement de populations sinistrées

Accompagnement de projets de relogement

Expertises de développement

Evaluations quantitatives et qualitatives sur les impacts du programme

LES PARTENAIRES TERRAIN

S'appropriant et démultipliant le programme d'AVN

Partenaires de déploiement local

Organisations de la société civile (Organisations Communautaires de Base, Organisations Paysannes, associations locales, groupements de femmes, etc.)

En collaboration avec AVN, ces partenaires proactifs :

- mettent en oeuvre le déploiement du programme de vulgarisation dans leur zone d'implantation en s'appuyant sur leur expérience locale et leurs réseaux
- développent certains programmes complémentaires (micro-finance habitat VN, bâtiments communautaires, formation professionnelle, etc.).

Tout en les accompagnant sur la méthodologie « Amorce », AVN renforce leurs capacités globales et les appuie dans leur levée de fonds spécifique.

ONG internationales implantées localement

Partenaires de développement et de coopération, ils s'impliquent dans :

- la diffusion du programme
- la sensibilisation de leurs réseaux tant au sein de la société civile locale qu'auprès de leurs partenaires institutionnels
- la mise en oeuvre de programmes complémentaires en lien avec leurs domaines d'activités.

Opérateurs de relogement

Bailleurs et associations locales compétentes, ils mettent en place des programmes de relogement de populations sinistrées en utilisant le concept VN.

AVN accompagne techniquement ces opérations et, au travers des nombreux chantiers ouverts, met en place des processus de formation dynamisée.



Partenaires techniques

Crédit-Habitat

Institutions de microfinance et banques, elles développent avec AVN des produits innovants d'épargne et de crédit habitat VN qu'elles proposent à leurs clientèles.

Agricole

Ingénieurs, associations locales ou groupements paysans, ils participent à la R&D permettant d'optimiser le concept VN pour différents usages agricoles et d'élevage.

Formation professionnelle

Acteurs de la formation professionnelle, ils participent au renforcement des capacités de formation du programme et appuient les artisans VN dans la formalisation de leurs activités.

Appui technique institutionnel

Services techniques institutionnels, ils intègrent le concept VN dans les modes constructifs reconnus et en produisent les dossiers techniques de référence, les cahiers des charges et les appels d'offre.

Partenaires politiques

Les questions d'habitat pour le plus grand nombre, qu'elles s'inscrivent dans des logiques économiques, législatives, de formation professionnelle, d'impacts environnementaux et d'adaptation au changement climatique sont par essence le fait des décideurs politiques et des administrations qui les servent.

Ainsi, AVN se doit de sensibiliser les acteurs politiques et les administrations territoriales afin qu'ils s'approprient, tant le concept VN que son programme de vulgarisation, et en deviennent les porteurs et maîtres d'ouvrage légitimes.

Le positionnement d'AVN comme opérateur de développement sur la filière habitat adapté, mandaté par les institutions étatiques et régionales, marque la maturité du déploiement du programme.



« Les constructions VN répondent à des enjeux importants et communs à ceux traités par le Conseil régional comme la qualité du logement, la lutte contre l'utilisation massive du bois, la création d'emplois... Il y a tout une économie qui se crée. On a été convaincu par la démarche et l'apport pour la région »
Maxime Koné, Président de la région de Dédougou

DES RESULTATS, EFFETS ET IMPACTS

Vers le renversement de la problématique

Résultats et croissance du programme

-  Voûtes construites
-  Chantiers
-  Localités
-  Surface bâtie (hectares)
-  Maçons formés
-  Apprentis en formation
-  Bénéficiaires directs
-  CO₂ économisé (gros oeuvre)
-  Économie générée (gros oeuvre)
-  Croissance annuelle

2014	2025
2 420	45 000
1 235	30 000
570	15 000
5,8	110
330	3 800
300	3 500
17 440	310 000
4 830	90 000
1,75 M€	33 M€
31 %	36 %

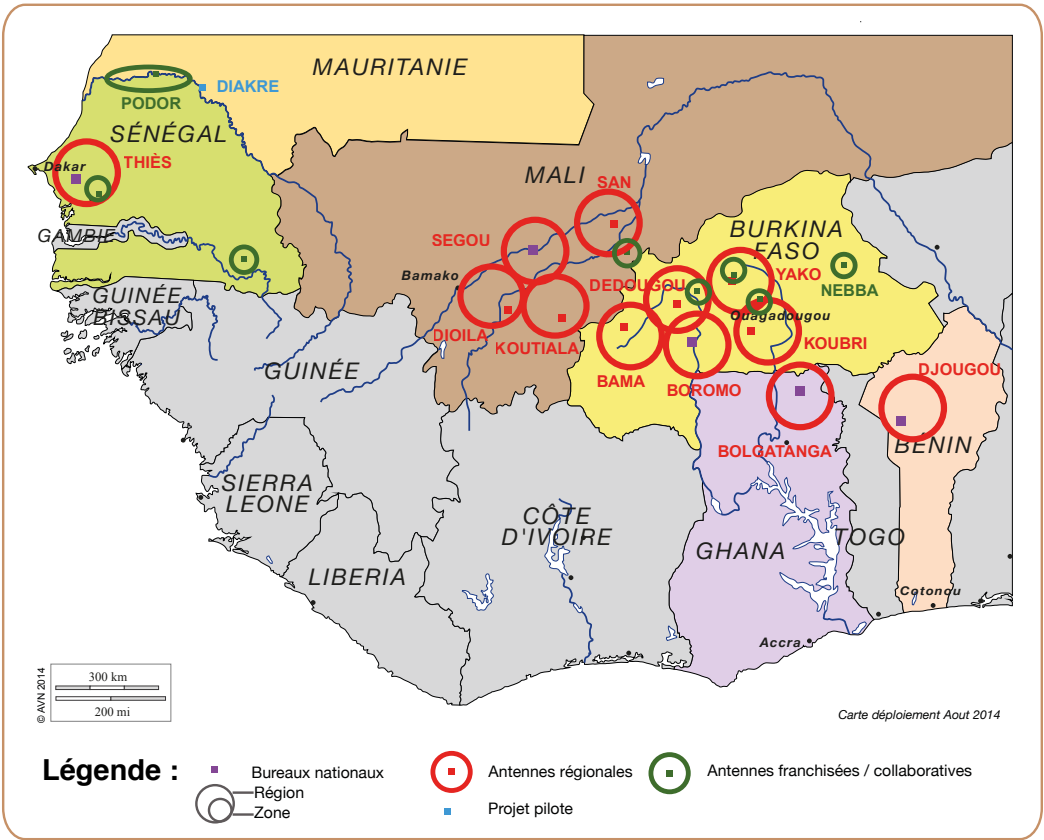
Chiffres au 30 juin 2014

La Voûte Nubienne, c'est aussi :

- 5 équipes nationales
- 13 équipes régionales dans 5 pays
- 45 salariés dont 40 salariés locaux
- 135 bénévoles dont 120 en Afrique
- Son conseil d'administration
- Plus de 400 investisseurs sociaux



Déploiement territorial



Des impacts à bénéfices multiples

Economiques

- Développement et renforcement des économies familiales, locales et nationales
- Formation et insertion professionnelles
- Valorisation du patrimoine immobilier

Socio-culturels

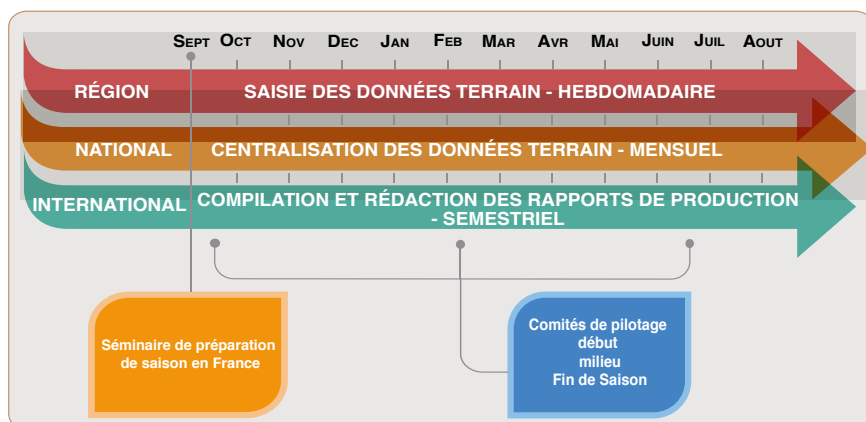
- Amélioration de la qualité de vie
- Renforcement des cercles vertueux de progrès social
- Réappropriation d'une «archiculture » et de savoir-faire locaux et adaptés

Environnementaux

- Adaptation aux changements climatiques
- Atténuation du changement climatique
- Préservation des ressources ligneuses
- Performance thermique passive

SUIVI & ÉVALUATION

Pour un pilotage entrepreneurial du programme



Un processus organisé de collecte d'informations permet d'observer le marché VN et ses évolutions, comprendre les impacts socio-économiques et environnementaux qui en découlent, et anticiper les activités d'accompagnement nécessaires.



Pour accompagner la **pertinence**, la **performance** et la **durabilité** de la solution technique VN dans le contexte **socio-économique local**, AVN travaille sur les études suivantes :

1. Evaluation qualitative de satisfaction de la clientèle
2. Études sur l'autonomie de marchés VN créés
3. Études sur l'efficacité et les impacts indirects du programme
4. Études sur l'emploi, la formation
5. Études sur l'évaluation du confort thermique
6. Études d'évaluation de la performance énergétique des bâtiments

PROJECTIONS A MOYEN TERME

Ambitions et plan de développement à 5 ans

Résultats quantitatifs

- 8 pays ouverts ou en ouverture
- 8 Ministères ou régions impliqués directement dans le programme
- 33 % de croissance annuelle du marché VN
- 25 % de croissance annuelle du nombre de maçons formés
- Une centaine de salariés locaux
- 10 entreprises de construction ayant intégré la VN à leur offre technique
- 15 maçons VN ayant créé leur entreprises VN
- 25 partenaires de terrain impliqués
- Des programmes de crédit habitat en cours dans les pays ouverts depuis plus de 3 ans

Principaux challenges

- Plaidoyer et implication à grande échelle des acteurs politiques et de leurs partenaires financiers
- Evolution du modèle économique d'AVN vers un positionnement «for profit»
- Gestion des risques adaptée à la croissance générale du programme
- Croissance forte et équilibrée de l'offre et de la demande
- Intégration durable du concept VN dans les secteurs formel et institutionnel
- Transmission de la méthodologie « Amorce » d'AVN à d'autres programmes de développement



PARTENAIRES FINANCIERS

Investissant dans un développement innovant

Partenaires financiers



Partenaires financiers historiques



Partenaires réseau



PRIX & DISTINCTIONS

Démontrant la pertinence du concept et de la méthode

Environnement et développement durable



Entreprenariat et développement économique



Habitat et construction



Une reconnaissance internationale

« La Voûte Nubienne est à ce jour le meilleur programme au monde dans son domaine »

Satprem Maini, chaire UNESCO d'architecture de terre - Inde

« Les effets de levier générés par la Voûte Nubienne en font une des initiatives les plus innovantes au profit des populations sahéliennes »

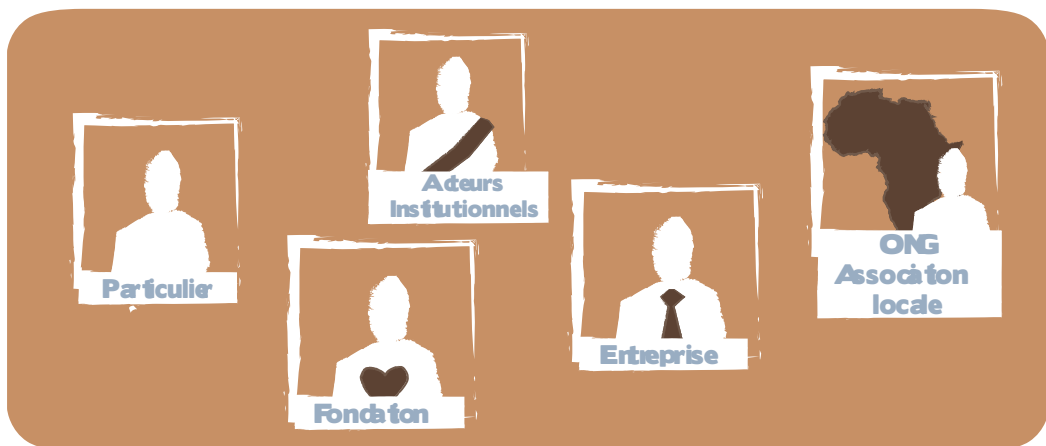
Arnaud Mourot, Directeur Général Ashoka France

DEVENEZ PARTENAIRES

« La Voûte Nubienne appartient à ceux qui s'en emparent ! »

Créée en 2000, l'Association la Voûte Nubienne porte aujourd'hui le **seul programme pouvant renverser durablement à grande échelle la problématique de l'habitat en Afrique...** L'implication de nombreuses autres parties prenantes est essentielle pour relever ce défi.

Vous êtes concernés ? Rejoignez la dynamique du programme !



RESPONSABILITE SOCIALE DES ENTREPRISES

PORTAGE INSTITUTIONNEL

INVESTISSEMENT FINANCIER

MISE EN RÉSEAU

IMPLICATION DE TERRAIN

MÉCÉNAT DE COMPÉTENCES

CREATION DE VALEUR

Partenaire financier sur la globalité du programme

Soutenez le programme d'AVN et sa stratégie globale sur ses différents pays d'intervention et sur les différentes thématiques de la filière de l'habitat VN. Des financements permettant d'abonder sur l'ensemble du programme sont primordiaux car ils permettent une souplesse d'investissement essentielle.

Partenaire de déploiement géographique

Soutenez le déploiement de la méthode « Amorce » à partir d'un village, d'une zone ou d'une région pilote et/ou soutenez des partenaires de développement locaux dans leur capacité à la dupliquer sur leurs propres zones. Les équipes régionales AVN et leurs partenaires y amorcent le marché VN par des actions de sensibilisation et de suivi-dynamisation.

Partenaire politique

Décideurs politiques, élus, parties prenantes institutionnelles, ce programme est le vôtre. Proposez et permettez son intégration dans vos politiques (habitat, économie, formation professionnelle, environnement...) à l'échelle régionale et nationale et dessinez ainsi l'évolution et l'adaptation de la filière « construction » en Afrique.

Partenaire de produits financiers pour l'habitat

Opérateurs et acteurs de la microfinance et de la banque, participez à la création et la proposition de nouveaux produits de crédit habitat et intégrez ainsi la filière de l'habitat adapté. Ces produits ne sont pas ou très peu développés, alors qu'ils constituent une véritable attente de vos clientèles et un levier de développement essentiel.



Partenaire en construction de bâtiments communautaires

Opérateurs de développement, faites construire en voûte nubienne les bâtiments nécessaires à vos projets (genre, éducation, santé, agriculture, élevage, etc.). Permettez ainsi exemplarité et formation professionnelle, tout en faisant profiter à vos bénéficiaires des qualités du concept VN.

Partenaire de projets urbains

Bailleurs, opérateurs et parties prenantes de l'aménagement et de la construction en milieu urbain, impliquez-vous sur l'émergence d'un marché VN adapté à ce contexte et permettez ainsi l'usage des qualités économiques, architecturales, environnementales et de confort du concept VN.

Partenaire sur la formation professionnelle

Participez à l'encadrement et la dynamisation des actions de formation au métier d'artisan-maçon VN. Tout en favorisant l'émergence d'un métier d'avenir, vous permettrez de répondre à la croissance de la demande en voûte nubienne.

Partenaire sur des études techniques

Partagez vos compétences ou celles de votre entreprise afin d'appuyer le programme d'AVN : expertises de développement, mesures d'impact, analyses environnementales, communication, événementiel, etc.

Partenaire sur des programmes de relogement

Bailleurs et opérateurs de relogement, faites réaliser vos programmes de relogement en voûte nubienne en offrant à vos bénéficiaires une architecture adaptée et de la formation professionnelle.





Les 5 forces du programme AVN

1. Une réponse technique adaptée aux besoins et aux réalités du terrain.
2. Une approche d'entrepreneuriat social performante et novatrice s'appuyant sur le marché.
3. Une capacité d'adaptation sur les différentes composantes de la problématique de l'habitat.
4. Un objectif unique et permanent focalisé sur la filière de l'habitat adapté pour le plus grand nombre.
5. Une mixité des équipes en terme de genre, de nationalité, de niveau d'étude, de classe d'âge et de classe sociale.



« 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 ».

Dipal Chandra Barua, ex-directeur de la Grameen Bank

AVN Burkina Faso

BP 505 - Boromo - Secteur 1
Burkina Faso
avn-bf@lavoutenubienne.org

AVN Mali

BP 424 - Segou
Mali
avn-mali@lavoutenubienne.org

AVN Sénégal

Quartier Grand Thialy - Thiès
Sénégal
avn-senegal@lavoutenubienne.org

En ouverture

AVN Bénin - Djougou
avn-benin@lavoutenubienne.org
AVN Ghana - Bolgatanga
avn-ghana@lavoutenubienne.org



Bureau de l'Association la Voûte Nubienne

7 rue Jean Jaurès - 34190 Ganges
Tel : +33 (0) 4 67 81 21 05
contact@lavoutenubienne.org

Suivez l'aventure AVN sur :

www.lavoutenubienne.org



thenubianvault
@earthroofs

