

Etude préalable réalisée avec l'appui du F3E pour (réf 225 Ep) :



geres

2 cours M^{al} Foch, 13400 Aubagne

Tél. : 33 (0)4 42 18 55 88

geres@free.fr

<http://geres.free.fr>

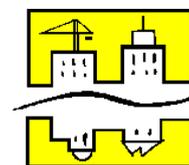
Etude préalable à la mise en place d'un programme de diffusion de l'efficacité énergétique dans l'habitat domestique en Afghanistan

Synthèse du rapport final

Mai 2008

Anne Burlat, pour V.e.T.

aburlat@free.fr



Villes en Transition

10, rue d'Inkermann, 69100 Villeurbanne

Tél. / Fax : 33 (0)4.72.71.37.55

e-mail : assocvet@wanadoo.fr

Fonds pour la promotion des Etudes préalables, des Etudes transversales et des Evaluations

F3E • 32, rue Le Peletier 75009 Paris, France • T 33 (0)1 44 83 03 55 • F 33 (0)1 44 83 03 25 • f3e@f3e.asso.fr • www.f3e.asso.fr

Association loi 1901 • Organisme de formation professionnelle n° 1 175 33 664 75 depuis le 30 06 2000 • N° Siret : 410050678 00029 • Code APE : 913 E

ELARGIR LES PROGRAMMES D'AIDES

Cette étude préliminaire a été envisagée pour identifier et fournir les informations nécessaires à l'écriture d'un plan d'actions, pour la mise en place d'un programme de diffusion de construction de vérandas. Ces vérandas ont pour objet de permettre d'accumuler de la chaleur dans les maisons (habitat domestique), et par là, de lutter contre la vulnérabilité, de diminuer la consommation de bois, de broussailles et de bouses d'animaux, et donc de participer à la lutte contre la pollution et la désertification.

Plusieurs petits projets "pilotes" ont été réalisés en milieu rural, en partenariat avec des ONGs implantées de longue date en Afghanistan. Un projet test du même type a également été mené en milieu urbain avec une petite ONG Afghane, qui depuis a cessé d'exister. Après un temps court, une évaluation a été réalisée sur les premières PSHs (*passive solar houses* : maisons passives solaires) réalisées, en milieu rural. Celle-ci a conclu sur une évaluation positive et un projet prêt à être développer à grande échelle.

Les termes de références et la méthodologie initiale proposés rendent compte d'un développement appréhendé comme un programme de très grande envergure, avec l'objectif qu'à terme la population soit capable de construire elle-même ces vérandas. Les problèmes relevés par le GERES pour mettre en œuvre ce développement sont donc issus de ses propres champs de non compétences, avec en premier lieu la question de choix des bénéficiaires et de leur accès à un micro-crédit. Trois enquêtes ont été envisagées et réalisées comme base à cette étude préliminaire. Le GERES Kabul les a commanditées à ACF et à MADERA pour les sujets socio-économiques, respectivement des milieux urbains et ruraux. Il a traité celle concernant les institutions et pratiques de micro-crédits.

Les projets pilotes réalisés comme le développement à grande échelle de ce programme de construction de vérandas ont été envisagés à partir des méthodologies utilisées par les ONGs responsables de la mise en œuvre. Soit, une méthodologie issue de programmes d'aide ou de programmes d'urgence. Il s'agit de l'implantation d'un programme défini dans un cadre donné, pour une population ciblée.

La première considération : "un projet dessiné pour les plus pauvres et voulu à très bas coût ne saurait ensuite séduire d'autres catégories sociales s'il est identifié comme un objet destiné aux populations pauvres", introduit un premier constat :

UN DOUBLE OBJECTIF, EN RELATION AVEC LES PARTENAIRES IMPLIQUES

La multiplicité des attentes identifiables du projet, traduit la lecture de deux objectifs premiers, en relation avec les deux types de partenaires des projets pilotes des milieux ruraux :

- Le GERES : initiateur du projet et porteur de la partie technique. Il a pour objectif un développement le plus large possible des PSHs. En effet, les résultats environnementaux (baisse de la consommation de combustibles, lutte contre la pollution et la désertification) ne pourront être tangibles que par la somme des impacts

de chaque réalisation. En ce sens cet objectif, qui vise à changer les modes de chauffage, a une envergure sociétale.

- Les ONGs : chargées de la mise en œuvre dans les secteurs qu'elles ont définis. Elles ont pour objectifs d'aider les populations vulnérables à améliorer leurs conditions de vie et, avec ce projet, de mettre en œuvre des vérandas accessibles, donc les moins chères possible. En ce sens, ce projet implanté par des ONGs a une envergure sociale.

UN PROJET TRANSVERSAL ET CARACTERISE PAR LE CONSENSUS

Un deuxième constat a émergé à travers les entretiens menés avec les potentiels partenaires : ce projet est porteur de consensus. Absolument toutes les institutions et organisations encouragent le projet, mais dans le même temps, aucune ne se sent habilitée (capable ?) de porter ce projet transversal. A cela peuvent être avancées deux raisons :

D'abord, les institutions afghanes sont actuellement structurées autour de champs de compétences spécifiques, séparés ; et les objectifs affichés sont construits à partir de l'accessibilité de tous aux équipements, infrastructures et services publics.

Ensuite, ce projet a pour effet premier d'améliorer le cadre de vie individuel des habitants. Les institutions afghanes ont pour premier sujet la (les) communauté(s) et non les individus.

En milieu urbain, le ministère du logement pourrait porter ce projet, mais son positionnement incertain (il vient de quitter le ministère du développement urbain et du logement) le rend difficile d'accès. Enfin le logement social, mais surtout le retour prévu de tous les réfugiés en Iran et au Pakistan, a de fortes chances de guider ses choix vers le nombre de réalisations plus qu'à partir d'un raisonnement d'ensemble.

En milieu rural, le ministère de la reconstruction et du développement rural peut promouvoir ce projet à travers le programme du NSP (*National Solidarity Project*). Cela demande en amont une très forte information des communautés (municipales) de développement et reste le choix de celles-ci.

METTRE EN ŒUVRE UN PROJET DE DEVELOPPEMENT

Cette structuration des partenaires à travers des champs de compétences définies est également celle du fonctionnement actuel des ONGs en Afghanistan : chacune a ses propres spécificités. Cela implique de travailler avec autant de partenaires que de sujet à traiter à l'intérieur du projet. Dans le cadre de la mise en œuvre d'un projet transversal, comme celui des PSHs, cela multiplie les partenaires et va à l'encontre de son besoin premier : développer une véranda au coût le plus faible possible avec un objectif d'appropriation par la population.

En effet, d'une part, la multiplication des partenaires multiplie les coûts inhérents aux suivis et compétences mises en œuvre par chacun. Et d'autre part, plus de partenaires se chargent d'une action, plus elle est spécialisée, plus l'ensemble est difficilement compréhensible et moins l'appropriation est aisée par la population.

Cette étude propose alors de retourner le regard porté et de ne pas penser en termes d'implantation d'un projet, mais en termes de mise en place d'un processus de développement, à partir de l'appropriation de "l'objet" (la véranda) par la population.

Cet objet est destiné à des propriétaires, il est donc individuel. Il peut avoir plusieurs formes : entre le modèle simple et à bas coût, de possibles structures préfabriquées et la véranda conçue sur mesure avec des matériaux de hautes qualités, les déclinaisons peuvent être nombreuses. Il est donc possible de penser la diffusion de cet "objet"-véranda à travers un marché à créer, à faire émerger. Après avoir confirmé en secteur (péri)urbain la bonne appropriation des vérandas par les bénéficiaires, l'étude s'est donc tournée vers une première estimation d'une appropriation (de l'idée) par la population. De fait, la potentialité d'un marché de vérandas pour PSH existe et paraît être de grande échelle, du moins dans le district concerné. Et l'excellent retour fait par la totalité des acteurs (institutionnels, représentants de la population, ONGs, Nations unies, etc) laissent penser qu'il est possible de généraliser cette conclusion et que ce potentiel existe.

FORMER DES ENTREPRENEURS, CREER DES ENTREPRISES

Les besoins du projet sont alors différents. L'objet premier n'est plus de choisir les bénéficiaires, mais de former et soutenir tout le temps que dure leur installation, des entrepreneurs capables de promouvoir les vérandas (créer un marché) et de les réaliser suivant les critères d'efficacité solaire (que le GERES a mis en œuvre). Afin de favoriser l'émergence d'un nouveau produit socialement souhaitable, il est courant de le subventionner. Cela est certainement également à envisager, pour toute la période de communication de ce "nouveau produit" que devient la véranda.

L'entrepreneur doit donc être capable :

- de communiquer, en amont pour faire émerger ce marché
- de communiquer ensuite, pour se créer un réseau de clientèle
- de réaliser les vérandas : lui-même ou une équipe sous sa responsabilité
- de gérer son entreprise pour qu'elle soit viable dès que la demande est suffisante

Le GERES a alors à charge :

- de mettre en place les formations nécessaires
- de suivre et soutenir les jeunes entrepreneurs (sans les intégrer en son sein), y compris par des contrats de prospection ou de construction de vérandas comme il peut avoir avec des artisans charpentiers
- de vérifier la qualité des constructions (possible mise en place d'un label)
- éventuellement de subventionner les constructions, que cela soit dans la première phase d'émergence, ou à but social pour aider les familles les plus vulnérables.

PENSER AUX EVOLUTIONS ENVISAGEABLES POUR LES RENDRE POSSIBLES

La première remarque : "un projet dessiné pour les plus vulnérables et voulu à très bas coût ne saurait ensuite séduire les autres catégories sociales, s'il est identifié comme un objet destiné aux populations pauvres", traduit l'importance d'anticiper sur les évolutions possibles, pour les rendre envisageables.

Ce développement du projet permettrait alors au GERES d'envisager son évolution, par exemple à travers d'autres populations cibles :

- Travail sur l'esthétique de la véranda pour une meilleure acceptabilité

- Travail sur les types (la qualité des) de matériaux présents sur le marché afghan
- Travail sur d'autres types de structures (le métal ?) possibles
- Travail sur l'intégration dans les futurs bâtiments neufs de l'utilisation du solaire passif
- etc.

LA COMPLEMENTARITE POUR LA CREATION D'UN RESEAU

Appréhender la diffusion des vérandas à travers la construction d'un marché et l'installation d'entrepreneurs n'exclut pas de répondre individuellement aux sollicitations des ONGs qui souhaitent inclure dans leur programme la construction de vérandas. De plus, dans les secteurs reculés et peu denses, le marché potentiel des vérandas est beaucoup trop faible et la meilleure intervention possible est certainement la mise en oeuvre de programmes de construction de vérandas, par des partenaires.

Les constructions seront réalisées par des artisans locaux formés sur les techniques à mettre en oeuvre. Le GERES peut se saisir de l'opportunité pour mettre en place dans chacun des secteurs concerné, un "mini-centre" d'informations sur les PSH complètes (véranda, isolation, etc.). Cela peut être à la charge d'un artisan particulièrement motivé et situé dans le centre urbain du secteur (par exemple à proximité du bazar), moyennant des formations organisées par le GERES. La déclinaison de ce modèle peut mener à terme à l'établissement d'un réseau de "représentants" liés au GERES, pour promouvoir et implanter les différents "produits" qu'il développe. Cet objectif devient du très long terme, mais s'il est reconnu, permet d'envisager différemment les divers programmes mis en oeuvre par le GERES.

Une difficulté qu'il ne faudra pas sous-estimer sera de gérer, dans les lieux où elle émergera, la proximité d'implantation de programme d'aide et la création d'un processus à partir de l'émergence d'un marché.