

MPAE/MEEF

JICA

MANUEL D'UTILISATEUR DU MODÈLE «LIFE»



Projet de Développement de l'Approche Intégrée
pour promouvoir la Restauration Environnementale et
le Développement Rural à Morarano Chrome
(PRODAIRE)

Table des matières

Préface	iv
Résumé du Modèle LIFE	v
Chapitre 1 : Aperçu du Modèle «LIFE»	1
1-1 Approche et Particularités du Modèle	1
1-1-1 Approche	1
1-1-2 Particularités du Modèle	2
1-2 Efficacité du Modèle LIFE	3
1-3 Mécanisme permettant d'engendrer les résultats	5
1-4 Domaine auquel le Modèle peut être appliqué et ses limites	7
Chapitre 2 : Eléments du Modèle LIFE	9
2-1 Structure de vulgarisation	9
2-1-1 Description de la Structure de vulgarisation	10
2-1-2 Comment établir la structure de vulgarisation ?	11
2-2 Contenu des activités à vulgariser	14
2-2-1 Activités pour la conservation des sols	15
2-2-2 Activités pour le développement rural	16
2-3 Système garantissant la durabilité des activités des populations	19
Chapitre 3 : Organisme d'exécution du Modèle LIFE	22
3-1 Rôles de l'organisme d'exécution	22
3-2 Comment mettre sur pied un organisme d'exécution du Modèle LIFE	23
3-2-1 Valoriser les ONG locales	24
3-2-2 Mettre en valeur les organes administratifs et la structure existante	25
3-3 Avantages et désavantages des deux types d'organisme d'exécution	26
Chapitre 4 : Mise en œuvre des formations et du suivi	28
4-1 Mise en œuvre des formations au profit des populations	28
4-2 Mise en œuvre du suivi des activités des populations après la formation	32
Chapitre 5 : Résultats obtenus à travers la mise en pratique du Modèle LIFE	35
5-1 Résultats obtenus dans les 4 communes initiales de la région d'Alaotra Mangoro	35
5-2 Résultats obtenus dans les 2 communes de la région de Bongolava	39
5-3 Rapport coût-efficacité du Modèle LIFE	40

5-3-1 CAS 1 : 4 communes de la région d'Alaotra Mangoro	41
5-3-2 CAS 2 : 2 communes de la région de Bongolava.....	42
Document annexe.....	44
Annexe 1 : Aperçu du Projet PRODAIRE	45
Annexe 2 : Naissance du Modèle LIFE	46
Annexe 3 : Approche PRRIE	48
Annexe 4 : Exemples du PRODAIRE pour la mise en place de la structure de vulgarisation	50
Annexe 5 : Exemples du PRODAIRE pour le contenu des activités à vulgariser	53
Annexe 6 : Rôle de l'ONG dans l'application du Modèle.....	56
Annexe 7 : Pratique du PRODAIRE pour la mise en œuvre des formations et du Suivi.....	59
Annexe 8 : Points essentiels pour les formations sur le reboisement et la stabilisation de lavakas.....	62
Annexe 9 : Mécanisme de l'assurance du droit de propriété par le Guichet Foncier	64
Annexe 10 : Utilisation du Fonds Régional de Développement Agricole (FRDA) et du Centre de Services Agricoles (CSA)	65
Annexe 11 : Exemple du développement des activités piscicoles avec l'utilisation du Centre de Services Agricoles (CSA) et des institutions bancaires	66
Annexe 12 : Réflexion sur la fourniture continue des gaines destinées à la production des plants, aux populations locales en passant par les marchés.....	68
Annexe 13: Exemple illustré du système de la fourniture des alevins destinés à la pisciculture.....	69

Liste des Abréviations

CDR	Conseiller de Développement Rural
COVAMS	Community Vitalization and Afforestation in Middle Shire
CSA	Centre de Services Agricoles
DGF	Direction Général des Forêts
DRAE	Direction Régionale de l'Agriculture et de l'Elevage
DREEF	Direction Régionale de l'Environnement, de l'Ecologie et des Forêts
GF	Guichet Foncier
FRDA	Fonds Régional de Développement Agricole
FL	Formateur local
GTU / GUF	Group of Training Unit /Groupe d'Unités de Formation
ITA	Integrated Training Approach
JCC	Joint Coordination Committee (Comité Conjoint de Coordination)
JICA	Japan International Cooperation Agency
LIFE	Lahasa Ifandrombonana ho Fampandrosoana sy Entimiaro ny tontolo iainana
MEEF	Ministère de l'Environnement, de l'Ecologie et des Forêts
MPAE	Ministère auprès de la Présidence en charge de l'Agriculture et de l'Elevage
MZ	Manager de Zone
PAPRiz	Projet d'amélioration de la productivité rizicole dans les hautes terres centrales
PC23	Périmètre Colonial 23
PMU	Project Management Unit (Unité de Gestion du Projet)
PRODEFI	Projet Communautaire de Développement Forestier Intégré
PRRIE	Participatory Rural development and Resource management by Integrated training for Equal opportunity
STA	Specific Training Approach
TU / UF	Training Unit / Unité de formation

Préface

Objectif de ce manuel

Le « Projet de Développement de l'Approche Intégrée pour promouvoir la Restauration Environnementale et le Développement Rural à Morarano Chrome » (appelé PRODAIRE) a démarré en février 2012. Il vise à établir « un modèle permettant de promouvoir de façon intégrée la conservation des sols et le développement rural (Modèle LIFE¹) », dont la mise en œuvre pourra être élargie dans les zones d'amont dégradées de Madagascar. Durant ces 4 dernières années et demie, on a accumulé les expériences à travers des essais et des erreurs dans le cadre de l'établissement du Modèle. Il s'agit en même temps du savoir-faire et des différentes méthodologies, ainsi que des impacts de l'application du modèle. Les études d'impact menées en Avril 2014 et en Mai 2016 ont permis de mesurer de manière quantitative les résultats de sa mise en œuvre.

Ce manuel, présente le Modèle LIFE et la méthodologie de son application. Il sera amélioré au fur et à mesure des circonstances jusqu'à l'achèvement de la version définitive du « Manuel de l'utilisateur du Modèle LIFE » attendue en décembre 2016.

Lecteurs supposés

Les principaux lecteurs supposés de ce manuel sont: les utilisateurs du Modèle à Madagascar, c'est-à-dire les ministères, leurs services déconcentrés, les collectivités locales (communes etc.), les bailleurs de fonds et leurs projets (organismes d'appui), les ONG locales et autres. De façon globale, le manuel est destiné aux personnes engagées dans la planification et la mise en œuvre de projets de développement, à savoir les agents gouvernementaux des pays en voie de développement, le personnel ou les experts des organismes d'appui, le personnel des ONG, entre autres.

Structure du manuel

Ce manuel est composé d'un ouvrage principal, composé de 4 chapitres et des annexes, ainsi que d'un ouvrage complémentaire.

Le 1^{er} chapitre de l'ouvrage principal est consacré à la présentation du Modèle LIFE. Y seront expliqués l'aperçu du Modèle, son efficacité basée sur quelques résultats de l'application du Modèle ainsi que le mécanisme qui permet d'engendrer ces résultats. Le 2^{ème} chapitre décrit les éléments constitutifs du Modèle tandis que le 3^{ème} chapitre explique comment mettre sur pied l'organisme approprié pour la réalisation de chaque élément du Modèle pour permettre son application. Le 4^{ème} chapitre porte sur l'application du Modèle, c.-à-d., comment mettre en œuvre la formation et le suivi qui sont les activités principales du Modèle. Le 5^{ème} chapitre montre les résultats quantitatifs et qualitatifs obtenus suite à l'application du Modèle dans la condition différente de sa mise en pratique.

Les documents annexés complètent ces 5 chapitres pour aider à mieux comprendre et à appliquer le Modèle.

L'ouvrage complémentaire est composé de 1) recueil de données, de 2) manuel de la lutte contre les lavakas², de 3) manuel pour la dissémination de la pisciculture avec le modèle LIFE et 4) des exemples des Termes de Références de l'organisme d'exécution du Modèle. Le recueil de données détaillera les apports nécessaires pour le développement du Modèle ainsi que les effets engendrés par ce Modèle. Le document 2) résume la procédure concrète de la lutte contre les lavakas sous l'initiative des populations tandis que le document 3) explique comment vulgariser les activités piscicoles en se basant sur la motivation des populations locales.

¹ Abréviation du titre en Malagasy : «Lahasa Ifandrombonana ho Fampandrosoana ny ambanivohitra sy Entimiaro ny tontolo iainana » (activités de toute la communauté pour le développement rural et la sensibilisation à la protection de l'environnement)

² Zone effondrée située aux versants qui devient la cause de l'écoulement du sol et la sédimentation en aval.

Résumé du Modèle LIFE

L'aperçu du Modèle ainsi que les passages correspondant à chaque sujet dans ce Manuel sont indiqués ci-dessous. Le schéma 1 visualise le résumé du Modèle.

Si le Modèle est décrit brièvement ?

<p>La synthèse des méthodes visant la vulgarisation et l'implantation efficaces de la conservation des sols et du développement rural initiés par les populations dans les zones d'amont dégradées, s'étalant largement à Madagascar.</p>	
<p>Zone sérieusement dégradée et Lavaka</p>	

Les éléments de composition du Modèle :

Les éléments qui constituent le Modèle sont décrits ci-dessous dans les points 1) à 3).

<p>1) Structure de vulgarisation Circuit, composé des managers de zone et des formateurs locaux, de la transmission des informations envers les populations</p>	<p>Qu'est-ce que la structure de vulgarisation ? : <i>2-1 du Chapitre 2 (p.9)</i> Comment le mettre en place? : <i>2-1-2 du Chapitre 2 (p.11)</i></p>
<p>2) Contenu des activités à vulgariser Activités de conservation des sols, centrées sur le reboisement et la lutte contre les lavakas, et celles du développement rural, sélectionnées pour chaque zone</p>	<p>Qu'est-ce que le Contenu des activités ? : <i>2-2 du Chapitre 2 (p.14)</i> Comment sélectionner ces activités? : <i>2-2 du Chapitre 2 (p.16)</i></p>
<p>3) Mécanisme assurant la durabilité des activités menées par les populations Fourniture des fonds et des matériaux à travers les systèmes/ organismes/ marchés existants</p>	<p>Explication avec les exemples concrets : <i>2-3 du Chapitre 2 (p.19)</i></p>


L'Organisme d'exécution du Modèle assure la mise en œuvre des points 1) à 3) susdits.

<p>Organisme d'exécution du Modèle, c.-à-d., les ministères, leurs services déconcentrés, les collectivités locales, les projets, les ONG et autres.</p>	<p>Qu'est-ce que l'organisme d'exécution du Modèle : <i>3-1 du Chapitre 3 (p.22)</i> Comment mettre sur pied cet organisme d'exécution? : <i>3-2 du Chapitre 3 (p.23)</i> Avec les exemples concrets : cas des ONG locales et celui des Directions Régionales : DRAE et DREEF</p>
--	---

En ce qui concerne l'application du Modèle :

Il s'agit de la vulgarisation et l'implantation des contenus 2) susdits à travers la structure 1), grâce à des formations au profit des populations et des suivis après ces formations.	
Les formations au profit des populations sont effectuées 1) localement, 2) en utilisant les ressources disponibles localement, 3) en commençant à répondre aux besoins locaux, 4) en ne sélectionnant pas les participants et 5) en visant autant que possible la majorité des populations.	Méthode d'exécution des formations : 4-1 du <i>Chapitre 4 (p.28)</i>
Le suivi des activités des populations est mené régulièrement suite aux formations.	Méthode d'exécution des suivis : 4-2 du <i>Chapitre 4 (p.32)</i>

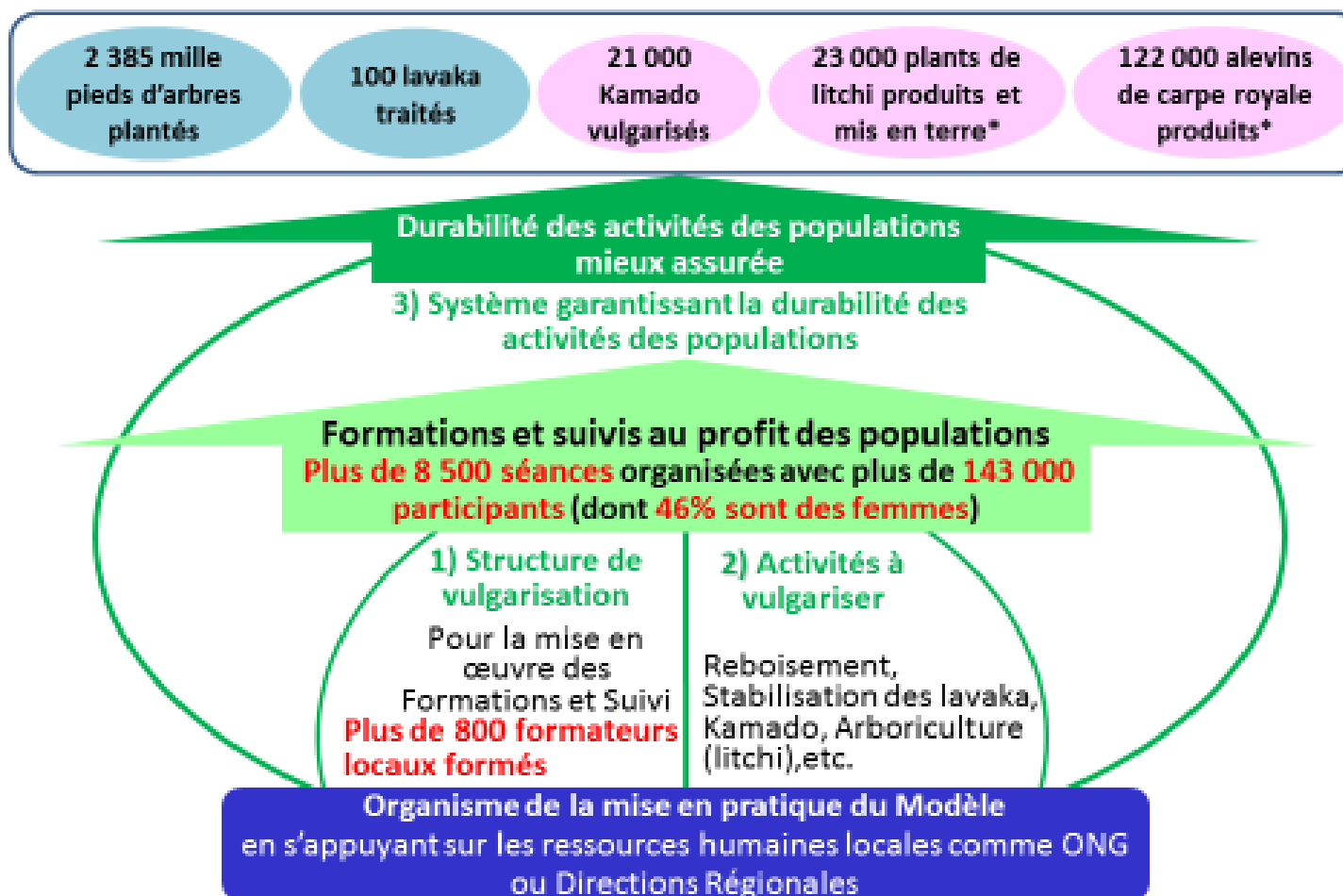
Les résultats et les impacts du Modèle :

<p>Dans les 4 communes cibles de la région d'Alaotra Mangoro³,</p> <ul style="list-style-type: none"> - Plus de 5 900 séances de formation sont organisées et le nombre des participants monte jusqu'à 100 000 au total. ⇒ De nombreuses populations ont ainsi acquis des connaissances techniques diverses relatives à la conservation des sols et au développement rural. - 67% des ménages ont pratiqué le reboisement et 93% des ménages propriétaires de « tanety » ayant participé aux formations ont pratiqué le reboisement sur leurs « tanety ». - 48% des ménages ont démarré et continuent toujours une des nouvelles activités pour le développement rural (le foyer amélioré, production du litchi ou pisciculture). 	
<p>Dans les 8 communes cibles des régions d'Alaotra Mangoro et de Bongolava⁴,</p>	
 <p>Foyers améliorés « Kamado » fabriqués et vendus par un des formateurs locaux</p>	<p>Nombre de pieds reboisés par les populations : 2 385 000 pieds</p> <p>Nombre de sites où les populations ont appliqué des mesures de stabilisation de lavaka: 100 (dont environ 85 % restent régulièrement entretenus et gérés par les populations)</p> <p>Nombre de foyers améliorés vulgarisés : 21 000 foyers</p> <p>Nombre de pieds de litchi produits et mis en terre: 23 000 plants</p>
<p>Les détails : <i>Chapitre 5 (p.35) et le recueil de données, ouvrage complémentaire 1</i></p>	

³ Depuis le démarrage de la première phase, le Projet vise les 4 communes (Morarano Chrome, Ambodirano, Andrebakely Sud et Ampasikely) situées dans le bassin versant de PC 23 étendu autour du lac Alaotra de la région d'Alaotra Mangoro. Puis, à partir d'Avril 2014, les sites d'intervention ont été élargis dans 2 autres communes de la même région à savoir Andilananatoby et Ranomainty.

⁴ Depuis 2015, le Projet mène ses activités dans les 2 communes (Tsinjoarivo Imanga et Ambatolanpy) de la région de Bongolava.

Schéma 1 Modèle LIFE et les résultats combinés des régions Alaotra-Mangoro (2012-2016) et Bongolava (2015-2016)



* Les résultats obtenus dans les 4 communes d'Alaotra-Mangoro où les formations sur ces thèmes ont été menées.

Chapitre 1 : Aperçu du Modèle «LIFE»

« **LIFE** » est l'abréviation de:

Lahasa **I**fandrombonana ho **F**ampandrosoana ny ambanivohitra sy **E**nti-miaro ny tontolo iainana (Série d'actions communautaires pour le développement rural et la conservation environnementale)

【Point important】

Le Modèle LIFE, c'est un modèle de **Vulgarisation** et **Pérennisation des activités de développement rural et de conservation des sols**, menées par les populations locales qui habitent ou travaillent dans les zones dégradées.

Vulgarisation : à travers la **Formation de masse** basée sur les besoins des populations et les ressources locales

Pérennisation: à travers la **Répétition** de la formation et le **Suivi** après la formation

1-1 Approche et Particularités du Modèle

1-1-1 Approche

Le Modèle LIFE est basé sur l'approche⁵ **centrée sur la mise en œuvre de formations au profit de tous les habitants de la zone cible**. Ces formations portent sur divers domaines et s'effectuent à travers **la structure de vulgarisation valorisant les ressources humaines locales**.

Pour le Modèle LIFE, la formation consiste à renforcer la capacité des populations locales; à montrer la possibilité aux populations locales et également à déclencher et à stimuler leur motivation. Aussi, elle nécessite une étape de suivi après les formations pour observer les changements et les réactions des populations, afin de mieux assurer la durabilité de leurs activités.

【Point important】

Le point clef pour la mise en œuvre de la formation du Modèle LIFE est « **d'offrir l'égalité des chances aux populations** ». Afin d'assurer cette égalité, les formations au profit des populations locales sont réalisées conformément aux 5 principes suivants.

La formation :

- (1) **Est tenue localement** : organiser la formation au sein des hameaux où résident les populations ;
- (2) **Utilise les ressources disponibles localement** : nommer les formateurs parmi les villageois et valoriser le plus possible les matériaux qui se trouvent aux hameaux;
- (3) **Répond aux besoins locaux** : traiter des sujets attendus par les populations ;
- (4) **Est non sélective** : tous ceux qui le veulent peuvent y participer et
- (5) **Vise la majorité des populations** : répéter les formations tant qu'il y a la demande.

Prenons par exemple le cas du reboisement. Dans le cadre des projets de reboisement en général, les zones destinées au reboisement sont déterminées au préalable de manière unilatérale. Le reboisement est alors effectué par la main d'œuvre payée par les projets avec les plants, également donnés par les projets. En revanche, dans les principes du Modèle LIFE, ce sont les populations locales, ayant besoin du bois de chauffe/charbon, qui produisent les plants et ensuite les mettent en terre, en apprenant les techniques qu'il faut par les personnes locales, qui ont la connaissance sur ces techniques. A ce moment-là, la chance d'apprentissage des techniques est proposée à toutes les populations locales, à

⁵ Cette approche est nommée PRRIE -Développement Rural Participatif et Gestion de Ressources par des Formations Intégrées pour une Égalité des Chances -. Elle a été développée par les projets de la coopération japonaise au Sénégal et ensuite au Malawi. Une explication détaillée concernant PRRIE est disponible dans le document annexé 3.

titre égale. Par ailleurs, ce que le Modèle LIFE envisage, c'est seulement l'égalité des chances pour participer aux formations et non pas l'égalité des résultats obtenus pour tous.



Formation conduite selon les 5 principes (ici la fabrication du foyer amélioré) à laquelle tout le monde qui s'intéresse participe.



Appui technique de l'initiative des paysans pour lutter contre le lavaka, en valorisant les matériaux disponibles localement.

Une explication détaillée de la naissance du Modèle LIFE est disponible dans le document annexé 2.

1-1-2 Particularités du Modèle

【Point important】

Dans le Modèle LIFE :

- Un réseau de communication **visant toutes les populations de la zone cible** est mis en place pour pouvoir organiser les formations au profit de toutes ces populations.
- **Le Projet ne choisit pas préalablement**, ni les populations qui sont censées participer, ni les endroits de mise en pratique des activités vulgarisées, comme réalisée généralement dans les programmes de gestion de bassins versants.

La particularité du Modelé réside dans le fait que le Projet encourage et soutient les activités menées par l'initiative des populations locales stimulée à travers la formation.

Il est à noter que le Modèle LIFE ne peut pas le remède à toute situation. Les zones qui ont besoin d'activités de conservation des sols ne peuvent pas être toutes couvertes en cas d'absence des propriétaires des terrains par exemple, ou encore au cas où la technique nécessaire est au-delà de la capacité des populations. Dans ce sens, il est possible et même recommandé de combiner le Modèle LIFE avec l'approche typique de gestion des bassins versants. Cette dernière est appliquée pour des zones ou des activités précises, considérées comme urgentes ou difficiles pour les populations seules tandis que LIFE permet de vulgariser les activités assez simple mais efficace pour la gestion des bassins versants (ex : reboisement) en couvrant une large surface. Le tableau 1 de la page suivante montre la différence entre le projet typique de gestion des bassins versants et le Modèle LIFE.

En outre, le système pour la mise en œuvre des formations du Modèle LIFE ne vise pas seulement le reboisement ou la conservation des sols. Il a également l'avantage de pouvoir être appliqué à d'autres domaines variés comme les autres activités de production, les activités pour l'amélioration de vie ou encore les activités d'éducation des adultes, etc. Ce Modèle est aussi particulier grâce à son aspect relatif à l'établissement d'une infrastructure sociale en vue du développement local. Il peut être appliqué aux programmes de développement dans des domaines divers.

L'utilisation du Modèle LIFE comme méthode de fourniture de service administratif au profit des populations dans plusieurs domaines pourrait devenir le moyen de maximiser le rapport coût-efficacité des programmes de développement local.

Tableau 1 Différence entre le projet typique de gestion des bassins versants et le Modèle LIFE

	Gestion typique des bassins versants	Modèle LIFE
Objectif	Gestion complète des bassins précis et la lutte pour la conservation des sols	Gestion des bassins et la lutte pour la conservation des sols, possibles d'être abordées par les populations cibles dans une vaste zone
Principale zone de production à protéger	Zone assez vaste de rizières dotée des canaux d'irrigation d'envergure	Zone rizicole de petites dimensions, comme les bas-fonds qu'on retrouve partout à Madagascar
Démarcation des zones cibles de la conservation des sols	Bassins précis ne tenant pas compte des propriétés foncières des populations locales et de leurs lieux d'habitation	Zones relatives à la propriété foncière et avec relation d'intérêt de chaque habitant
Agent de développement technique	Dépendant des animateurs d'extérieur	Formateurs locaux qui sont choisis parmi les populations locales et qui sont formés
Populations cibles	Populations des bassins précis ou celles capables de mener les activités de la conservation des sols au sein des bassins précis	Toute la population locale dans une vaste étendue
Procédure de la mise en œuvre	Mise en œuvre suite à la planification détaillée de la gestion des bassins	Commencée par l'organisation des formations massives et anonymes (non sélectives et ouvertes à tous) au profit des populations. Le plan détaillé n'est pas préparé à l'avance mais des mesures flexibles sont prises en vue des résultats conformes aux objectifs du projet.
Zones d'intervention	Une partie du bassin, censé être particulièrement protégé	Partout où les populations mènent les activités de production


1-2 Efficacité du Modèle LIFE

【Point important】

Pourquoi le Modèle LIFE est efficace ?

C'est parce qu'il est un modèle :

- 1) Qui génère des **résultats tangibles rapidement** ;
- 2) Qui permet à **toute la population d'avoir une chance égale de participer** ;
- 3) Qui peut être appliqué sur **une superficie étendue** ;
- 4) Qui s'applique à **moindre coût avec un rendement assez élevé** ;
- 5) Qui **assure mieux la durabilité** des activités des populations.



Lavaka entretenu par les populations concernées

1) C'est un modèle qui génère des résultats tangibles rapidement

Le Modèle LIFE permet à ses utilisateurs d'**obtenir des résultats tangibles au bout d'un an à peine après sa mise en pratique**. Il n'est pas nécessaire de mener une étude approfondie (qui coûte cher !) avant l'application du Modèle, car les informations sur les populations locales seront acquises au fur et à mesure que la formation et le suivi sont effectués.

Exemples de résultats obtenus **durant la 1^{ère} année de l'application du Modèle LIFE**

- Environ **381 000 pieds** d'arbres sont mis en terre dans les 4 communes d'Alaoatra-Mangoro
- Environ **130 000 pieds** d'arbres sont mis en terre, **2 000 foyers améliorés** fabriqués et **13 lavakas** traités dans les 2 communes de Bongolava

2) C'est un **modèle** qui permet **à toute la population d'avoir une chance égale de participer**

Le Modèle LIFE est basé sur le principe de « **l'égalité de chance** ». Afin d'assurer cette égalité, les formations au profit des populations locales, considérées comme porte d'entrée dans le processus du développement, sont réalisées conformément aux 5 principes cités plus haut.

Exemples de résultats obtenus relatifs à la participation

Dans les 4 communes cibles de la région d'Alaoatra-Mangoro,

- Le taux de ménage ayant participé aux formations du PRODAIRE, par rapport à tous les ménages cibles (= 13 000), est de **80 %** et **10 300 ménages** de cette zone ont acquis diverses techniques à travers ces formations.
- **93% des ménages propriétaires de « tanety »** ayant participé aux formations ont pratiqué le **reboisement sur leurs « tanety »**.
- **Près de 85 % des ménages** ayant participé aux formations **ont mis en pratique au moins une des activités**, qui contribuent au développement rural et à l'amélioration des conditions de vie (foyer amélioré, production du litchi ou pisciculture).

3) C'est un **modèle** qui peut être appliqué **sur une superficie étendue**

Le Modèle LIFE est centré sur **les activités simples** : formation et suivi qui ne nécessitent pas de techniques spéciales. Il est donc bien possible pour les ONG, organisations et administrations locales de mener ces activités même dans une superficie étendue, s'il y a des fonds adéquats pour couvrir les dépenses pour ces activités.

4) C'est un **modèle** qui s'applique **à moindre coût avec un rendement assez élevé**

Le Modèle LIFE garantira **le rapport coût-efficacité assez intéressant**, grâce à :

- La mobilisation massive des efforts des populations ainsi que des ressources localement disponibles ;
- Le taux très élevé de la mise en pratique des activités par les participants après la formation de masse.

Exemples de résultats relatifs au rapport coût-efficacité

Dans les 4 communes d'Alaoatra-Mangoro,

- **Le coût unitaire dépensé par le projet pour le Reboisement et la stabilisation de lavaka** est respectivement de **114 MGA/pied** mis en terre, et **138,815 MGA/Lavaka** entretenu par les populations ou déjà stabilisé.
- **Le coût unitaire dépensé par le projet** est estimé à **4,286 MGA/ Kamado** fabriqué par les populations après la formation, et le foyer Kamado permet de **réduire de 57 %** la consommation de bois de chauffe (équivalant à **666 MGA/jour/Kamado** en terme monétaire).
- **Le coût total dépensé** par le Projet pour la formation et le suivi des activités de la production d'alevins (Carpe royale) est de **13,800,000 MGA** et **9 producteurs formés** ont **gagné 27,150,000 MGA** sur la vente de ces alevins en 2 campagnes.

5) C'est un modèle qui **assure mieux la durabilité** des activités des populations

Le Modèle LIFE permettra à son utilisateur une meilleure durabilité des activités des populations après la fin d'intervention.

Exemples de résultats relatifs à la durabilité

Dans les 8 Communes cibles d'Alaotra-Mangoro et de Bongolava,

- **Environ 800 formateurs locaux** ont été **formés** sur diverses techniques dans tous les secteurs ou les hameaux de tous FKT pour **assurer l'ancrage et la durabilité technique**.
- La mise en pratique des techniques vulgarisées par le projet à travers ces formateurs locaux sont basées sur des matériaux localement disponibles pour faciliter la poursuite des activités par les populations (avec le principe d'input minimal de la part du projet).
- « **L'approche égale pour toute la population** » permet de faire participer **les personnes 'vraiment concernées'** par l'activité : par exemple, pour 85% de lavakas traités durant la formation, les actions de stabilisation sont poursuivies par les populations.

1-3 Mécanisme permettant d'engendrer les résultats

Comme présenté dans l'article précédent, grâce à l'application du Modèle LIFE, un grand nombre de populations entament volontairement les activités de conservation des sols et de développement rural dans une vaste zone. Il en ressort non seulement des résultats concrets et mesurables comme le nombre de pieds reboisés, de foyers améliorés fabriqués, de pieds du litchi plantés, etc., mais aussi des impacts relatifs au changement de la conscience et à l'amélioration du cadre de vie des populations. Dans cette partie, il est question d'analyser pourquoi et comment ces effets sont produits, en se référant aux particularités du Modèle.

【Point important】

Pourquoi le Modèle LIFE engendre les résultats ?

C'est parce qu'il

- 1) donne les moyens concrets permettant aux populations de réaliser les activités qui répondent à leurs besoins
- 2) fait parvenir les formations aux populations ressentant le besoin
- 3) laisse aux participants (et non au Projet) le choix relatif à la forme de la pratique après les formations
- 4) provoque la motivation nécessaire pour faire fonctionner la structure de vulgarisation



1) Donner les moyens concrets permettant aux populations de réaliser les activités qui répondent à leurs besoins

Afin de vulgariser certaines activités auprès des populations, il faut que ces dernières manifestent ou ressentent le besoin relatif à ces activités. Cela constitue la condition préalable. Puisque le Modèle LIFE cible les « zones d'amont dégradées », les populations de ces zones ressentent au préalable un besoin de reboiser leurs terres sur les pentes. Dans l'application du Modèle, on ne fait que proposer aux populations le moyen concret pour satisfaire ce besoin, à travers les formations. Une fois le moyen concret et praticable obtenu, les populations sont tout à fait capables de démarrer les activités avec leur propre initiative et il en résulte, par exemple, des terrains reboisés.

En ce qui concerne le reboisement, le besoin et le moyen d'y répondre sont faciles à comprendre même pour les populations. Ce n'est pas le cas pour le foyer amélioré qui est relativement difficile. Devant la pénurie de bois de chauffe/charbon, les populations ressentent le besoin assez fort de réduire leur consommation. Or, ils n'avaient pas d'image concrète du moyen qui pourrait répondre à ce besoin. C'est pourquoi le PRODAIRE a montré d'abord aux populations ce moyen concret et praticable à l'aide des matériaux d'information comme le DVD qui illustre le foyer amélioré. En conséquence, les

populations ont réalisé que le foyer amélioré pourrait répondre à leur besoin et grâce à la transmission de ces techniques par les formations, ce dernier a été rapidement vulgarisé dans les zones cibles.

2) Faire parvenir les formations aux populations ressentant le besoin

Ce ne sont pas toutes les populations des zones cibles qui « souhaitent reboiser sur la pente ». Il existe des ménages qui ne possèdent pas de terre en pente ou encore ceux qui en possèdent mais qui les utilisent déjà pour d'autres activités. Certains ménages n'ont pas l'intention de reboiser malgré leur possession de terrain en pente disponible pour le reboisement. A ce moment-là, la conduite de formations basées sur les 5 principes présentés en 1^{ère} page sert à offrir l'opportunité de reboiser de manière concrète aux ménages ayant un besoin de reboisement sur les pentes.

La structure de vulgarisation du Modèle LIFE est établie avec le principe de faire parvenir la formation dans toutes les localités des zones cibles. C'est un dispositif qui permet de toucher tous les ménages ayant le besoin de reboisement de leurs terrains en pente. Cette structure rend donc possible la mise en œuvre de « la formation à laquelle tous ceux qui le souhaitent peuvent participer », l'un des 5 principes mentionnés ci-dessus. Du moment que la formation est organisée dans toutes les zones cibles, les ménages intéressés au reboisement y participeront dans leur localité. Etant donné qu'ils pratiquent volontairement le reboisement après la formation, cette activité devient fréquemment pratiquée partout dans les zones cibles.

La même logique peut être appliquée à la lutte contre les lavakas. L'organisme d'exécution n'a pas besoin de conduire des études sur les sites des lavakas que les populations souhaitent stabiliser. Il suffit de diffuser l'information selon laquelle « l'organisme d'exécution appuie les populations souhaitant lutter contre les lavakas », à travers la structure de vulgarisation (qui est un réseau d'information entre les populations et l'organisme d'exécution). Ensuite, la demande d'appui, émanant des populations ressentant le besoin relatif est transmise à l'organisme d'exécution et ce dernier leur montre les moyens concrets pour lutter contre les lavakas, en organisant les formations à leur profit.

Il est donc important de faire comprendre à toutes les populations le fait que « tous ceux qui le veulent peuvent participer à la formation » et de faire parvenir à temps les informations relatives à la formation. Une fois ces informations arrivées aux populations, celles qui ressentent le besoin peuvent bénéficier des formations. Ensuite, après les formations, elles commencent les activités sous leur propre initiative et le taux de pratique ainsi que la durabilité des activités sont à la fin améliorés.

3) Laisser aux participants le choix de la forme de la pratique après les formations

Bien que les populations souhaitent reboiser, nombreuses d'entre elles hésitent à le faire sur un terrain commun ou par groupe, c'est-à-dire, le reboisement en dehors de leurs patrimoines fonciers. En effet, le droit de propriété des arbres reboisés n'est pas évident pour ces cas et les populations ont ainsi du mal à saisir la motivation pour le reboisement. Aussi, le Modèle LIFE donne la liberté aux populations de choisir la forme de leur pratique suite aux formations, à savoir la pratique individuelle ou en groupe, selon l'objectif et la motivation.

En ce qui concerne la production des plants, la majorité des populations préfère installer leurs pépinières individuelles dans leurs jardins à domicile ou à côté des terrains prévus pour le reboisement, en vue de faciliter la maintenance des pépinières et le transport des plants. Néanmoins, dans les hameaux de petite taille, où la relation entre les ménages est étroite, on pratique également la pépinière commune. Quant au reboisement, la plupart des populations souhaite également la pratique individuelle sur les terrains en pente qui sont leurs propriétés. Dans certains Fokontany, il y a quand même des cas de reboisement sur un site commun tel qu'une parcelle de l'église ou de l'école, suite à des discussions entre les populations. Comme ces exemples le montrent, les populations maintiennent leur motivation vis-à-vis de l'exécution des activités tout en choisissant à chaque occasion la forme la plus adéquate pour elles. Si l'organisme d'exécution choisit préalablement la forme de pratique et l'impose aux populations, leur motivation est affaiblie et la réalisation des activités autonomes et durables par les populations ne peut pas être attendue.

Le Modèle LIFE accorde de l'importance aux principes selon lesquels « il n'y a aucune condition à remplir pour la participation à la formation » et « la pratique après les formations est fonction de l'initiative des populations ». Le respect de ces principes suscite leur motivation et les conduit à mener

les activités par elles-mêmes. De ce fait, on assure un taux de pratique élevé et une durabilité des activités après les formations.



Différentes pratiques de pépinière individuelle après la formation. Les populations sont libres de choisir la pratique qui leur convient, ce qui démontre leur motivation.

4) Provoquer la motivation nécessaire pour faire fonctionner la structure de vulgarisation

La section 3), décrit le moyen d'inciter la motivation des populations. Ici, on démontre l'importance de la motivation des membres formant la structure de vulgarisation, particulièrement les formateurs locaux.

Dans le cadre des projets de vulgarisation, l'approche générale est de choisir d'abord des agriculteurs modèles ou leaders parmi les populations, puis leur offrir les techniques et les matériaux en leur attribuant le rôle d'agriculteur-modèle dont la pratique sera ensuite copiée par le reste des populations (système de tâche d'huile). Cette approche est basée sur l'hypothèse selon laquelle les techniques sont transmises naturellement aux populations environnantes à partir de cet agriculteur-modèle. Or, de nombreux cas montrent que ce type de vulgarisation de technique voit sa fin sans même avoir transmis des techniques aux nombreuses populations environnantes pour la simple raison que la motivation de l'agriculteur-modèle vis-à-vis du transfert actif des techniques aux autres populations est insuffisante.

Dans le cadre du Modèle LIFE, ce sont les formateurs locaux, résidant dans chaque unité de formation, qui remplissent le rôle d'agriculteur-modèle. Le Projet offre à ces formateurs une motivation évidente et tangible, plus concrètement, la rémunération pour leur travail de la vulgarisation comme la formation ou le suivi. En conséquence, ces formateurs locaux, à qui les techniques sont transmises d'abord, ressentent une forte motivation pour transférer activement ces techniques aux autres populations. Les techniques sont ainsi vulgarisées même parmi les populations de tous les coins.

Ainsi, il a été démontré que donner la motivation concrète aux membres composant le système de vulgarisation pour le transfert de techniques, rend possible la diffusion des activités ciblées auprès de nombreuses populations dans un délai assez court.

1-4 Domaine auquel le Modèle peut être appliqué et ses limites

【Point important】

Comme nous l'avons avancé plusieurs fois, le Modèle LIFE est « un modèle permettant de promouvoir de façon intégrée la conservation des sols et le développement rural dans les zones d'amont dégradées » et sa particularité réside dans la promotion des activités volontaires de nombreuses populations sur une vaste étendue. Vu cet objectif, on ne peut pas escompter les résultats ci-dessous à travers l'application du Modèle.

- 1) Mise au point de nouvelles techniques
- 2) Organisation des populations et amélioration de leur capacité organisationnelle
- 3) Multiplication des débouchés des produits
- 4) Réforme des cadres institutionnels

1) Mise au point de nouvelles techniques

Le Modèle LIFE sélectionne parmi les contenus à vulgariser les techniques et les connaissances existantes en vue de leur diffusion à travers la structure de vulgarisation. Le développement de ces contenus à vulgariser n'est pas donc inclus dans le Modèle. Autrement dit, la mise au point d'une nouvelle technique à transférer aux populations ou d'une nouvelle méthode pédagogique destinée à ces dernières vont au-delà du Modèle. On peut citer par exemple, le développement/perfectionnement des techniques sylvicoles ou les recherches/développement relatifs à la production des semences forestières. Le fait que les connaissances et les techniques à vulgariser existent déjà autant que les ressources humaines pour les diffuser dans les zones ciblées, constitue la condition préalable de l'application du Modèle.

2) Organisation des populations et amélioration de leur capacité organisationnelle

Le Modèle LIFE ne vise pas à former des organisations des populations ni à renforcer la capacité organisationnelle de ces dernières. L'existence des organisations des populations ne figure pas parmi les conditions préalables pour sa mise en pratique. Néanmoins, comme le Modèle met l'accent sur le besoin ressenti par les populations et leur initiative, l'organisation des populations peut être appuyée, si les populations elles-mêmes la jugent indispensable à travers la pratique de leurs activités.

Dans l'exemple de la lutte contre les lavakas, il y a des cas où les populations s'organisent de façon spontanée après la formation. Ces personnes partagent des rôles au sein du groupement et procèdent volontairement au suivi et à la maintenance des installations mises en place dans le lavaka. Pareillement, pour la pisciculture, les associations des populations ont été formées afin d'obtenir le fonds nécessaire pour la pratique suite aux formations. Autrement dit dans ces exemples, le Modèle LIFE ne vise pas l'organisation des populations, mais leur offre des motifs pour s'organiser.

3) Multiplication des débouchés des produits

Pour l'essai du Modèle LIFE dans la région d'Alaoira Mangoro, les contenus à vulgariser comme les produits de rente sont sélectionnés en considération plus ou moins des besoins du marché. Cependant, le domaine du Modèle ne comprend pas l'acquisition ou la multiplication des débouchés, au moment où les produits ciblés se multiplient véritablement grâce à la vulgarisation. La culture de grande échelle, comme celle des produits de rente, et l'exploitation du circuit des marchés extérieurs de la zone, nécessitent la mise en place de la chaîne des valeurs. Il n'est pas réaliste de croire que chaque profession formant cette chaîne (les professions de circulation, de transport, de distribution, de vente en détail etc.) serait mise en place principalement par les populations locales, cibles du Modèle LIFE. Cette mise en place en effet constitue un facteur extérieur. C'est pourquoi le Modèle LIFE, ciblant les activités autonomes des populations locales, n'inclut pas l'acquisition ou l'élargissement des débouchés.

En revanche, l'utilisation des systèmes existants pour l'amélioration de la durabilité des activités des populations ainsi que l'établissement d'un système permettant la fourniture des matériaux nécessaires à ces activités sur une base économique rentrent dans le domaine du Modèle.

4) Réforme des cadres institutionnels

Le Modèle LIFE envisage l'élargissement et l'amélioration de la durabilité des activités menées par les populations en utilisant les systèmes existants à savoir le système législatif, les politiques ou le système de subventions. Dans la pratique du Modèle, il est possible d'analyser le cadre institutionnel et d'informer les populations à travers la structure de vulgarisation sur la méthode d'utilisation efficace de ce cadre, mais non pas de réformer radicalement le cadre lui-même. De plus, bien que l'on propose la mise en pratique efficace du Modèle en profitant de structures existantes, on n'envisage pas de réviser ces structures existantes pour une meilleure application du Modèle. Par exemple, même si la présence des agents de développement au niveau communal est un élément indispensable pour le développement efficace du Modèle, on ne vise pas à promouvoir la mise en place de ce dispositif dans l'ensemble du pays à travers l'application du Modèle.

Chapitre 2 : Eléments du Modèle LIFE

Les éléments qui constituent le Modèle sont décrits ci-dessous dans les points 1) à 3).

Eléments constitutifs du Modèle LIFE

- 1) Structure de vulgarisation des formations au profit des populations et du suivi de leurs activités suite aux formations
- 2) Contenu des activités relatives à la conservation des sols et au développement rural, vulgarisées parmi les populations à travers la structure de vulgarisation 1)
- 3) Mécanisme assurant la durabilité des activités menées par les populations

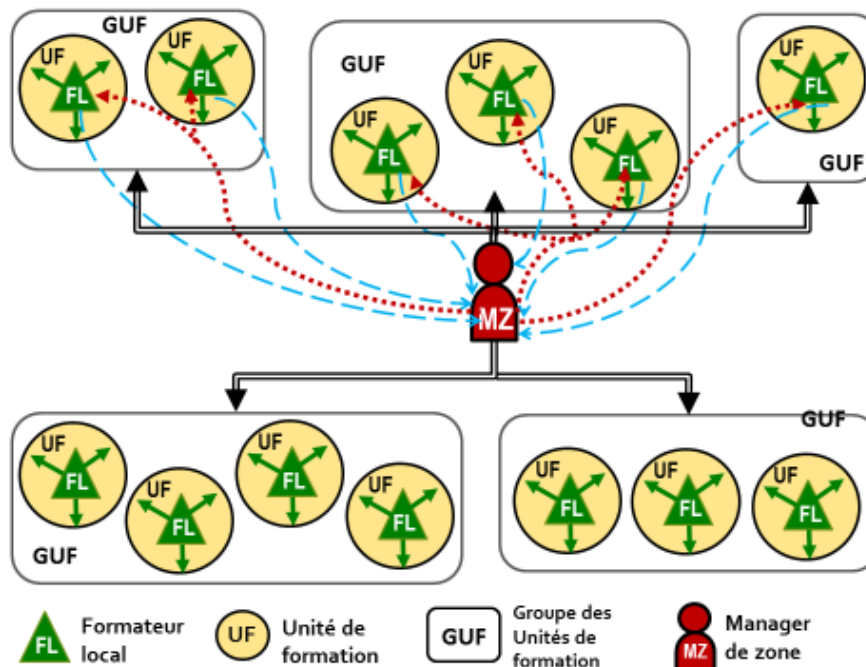
Les exemples ou pratiques du PRODAIRE relatifs à chaque élément sont décrits dans les Annexes.

2-1 Structure de vulgarisation

【Point important】

La structure de vulgarisation selon le Modèle LIFE est celle destinée à offrir les services aux populations des zones cibles, comme la formation ou le suivi, et le circuit d'échange des informations avec les populations. Cette structure est composée des 2 acteurs suivants.

- **Formateurs Locaux (FL) :** Choisis parmi les populations, ils mènent les formations et le suivi au profit des autres populations.
- **Managers de Zone (MZ) :** Ils soutiennent les formations et le suivi menés par les FL et gèrent ces derniers.



- FL Transmet l'information aux populations, met en œuvre la formation, recueille des Informations →
 Donne information auprès MZ - - - - ->
- MZ Forme les FL, suit des activités des populations avec FL, gère les FL et leurs activités - - - - ->
 Appuie les FL dans la mise en œuvre de la formation dans les UF =>

Schéma 2 Structure de vulgarisation du Modèle LIFE

2-1-1 Description de la Structure de vulgarisation

(1) Unité de formation et formateurs locaux

【Point important】

La plus petite division géographique de la structure de vulgarisation est dénommée l'**unité de formation**, qui est une unité d'exécution des formations. Des formateurs locaux **sont choisis parmi les populations de cette unité** pour chaque thème de formation.

Une **unité de formation** regroupe des ménages au sein de l'étendue dans laquelle un formateur local peut transmettre les informations aux autres ménages à pied. Le nombre de ménages que comprend une unité variera selon le type d'agglomération, habitations agglomérées ou dispersées, il sera ainsi supposé entre 10 et 200. Les unités de formation sont déterminées en considérant les conditions naturelles (la distance, la disposition du terrain etc.) et sociales (ethnie etc.) dans le but de satisfaire aux conditions suivantes : pouvoir transmettre à temps les informations sur les dates et les contenus des formations à tous les ménages au sein de l'unité et permettre à toutes les personnes qui le souhaitent d'accéder et de participer aux formations.

Au moment de la détermination de l'unité de formation, il est possible de diviser une zone d'habitation (un secteur ou un quartier) contenant de nombreux ménages en plusieurs unités de formation ou de considérer une unité en regroupant les ménages de différentes zones d'habitation, alors même que les circonscriptions existantes, comme le Fokontany⁶ ou le quartier, seraient prises en considération. Dans certains cas, un hameau éloigné des autres, qui contient peu de ménages (moins de 10) constitue une unité de formation indépendante et les formateurs locaux peuvent y être sélectionnés.

Le **groupe des unités de formation** est une unité permettant de partager des informations parmi les formateurs locaux. C'est un regroupement des unités de formation à l'intérieur de l'étendue où un formateur local peut circuler à pied en une seule journée.

Parmi les formateurs locaux d'un groupe d'unités de formation, l'un est sélectionné pour être chargé de l'information pour chaque groupe. Il transmet les informations de la part du manager de zone aux autres formateurs locaux du groupe. Ce groupe dans un premier temps est l'unité de rencontre en cas de convocation des formateurs locaux par le manager de zone et deuxièmement c'est l'unité d'exécution des formations au profit des formateurs locaux pour qu'ils puissent devenir formateurs. Le nombre d'unités de formation comprises dans un groupe des unités de formation varie en fonction de la condition d'accès entre les unités.

(2) Mise en place des managers de zone

【Point important】

Les managers de zone sont affectés pour chaque unité d'intervention, détaillée ci-dessous. Ils constituent les pivots de la transmission des informations, qui relient les populations, les formateurs locaux et les organismes d'exécution (schéma 2).

Les rôles principaux des managers de zone consistent à gérer et soutenir les formateurs locaux. Du fait de leur tâche importante consistant à visiter les unités de formation, le nombre d'unités dont un manager est responsable dépend de la condition géographique et de la mobilité du manager. Afin de faciliter la communication avec les populations, qui est primordiale pour la mise en place de la structure de vulgarisation, il est préférable que les personnes sélectionnées comme manager de zone connaissent bien la situation naturelle et sociale de sa zone (les habitants de la zone par exemple).

⁶ Le Fokontany est constitué d'un rassemblement de plusieurs hameaux, il s'agit de l'unité de la division administrative de Madagascar après les Communes.

(3) Unité d'intervention et stratégie de développement

【Point important】

En vue de l'établissement de la structure de vulgarisation, « l'unité d'intervention » et « la stratégie de développement des activités de vulgarisation » sont définies sur la base de l'objectif/durée de la mise en pratique du Modèle, de la dimension/condition géographique des zones cibles, du budget et d'autres paramètres.

Unité d'intervention

L'unité d'intervention est considérée comme l'unité pour la mise en place de la structure de vulgarisation composée de manager de zone et de formateurs locaux. Elle correspondra par exemple, à la division administrative telle que la commune ou le Fokontany et à la division géographique comme le sous bassin versant et elle est ensuite divisée en plusieurs unités de formation. En principe, un manager de zone est affecté pour chaque unité d'intervention et il gère les activités de vulgarisation de cette unité. Si la commune est définie comme unité d'intervention, il est possible de donner le rôle de manager de zone aux conseillers existants dans la commune⁷.

Stratégie de développement des activités de vulgarisation

Il s'agit de la question sur la méthode de développement des activités de vulgarisation, c'est-à-dire : soit en couvrant toute la zone cible dès le début, soit en procédant à une extension des activités de vulgarisation graduellement dans la zone cible.

Dans la 1^{ère} stratégie, toutes les unités de formation sont définies en même temps dans toutes les unités d'intervention de la zone cible, et le nombre des formateurs locaux est assez important dès le commencement. A cet effet, l'affectation de plusieurs managers de zone peut s'avérer nécessaire pour gérer ces formateurs locaux dans une vaste unité d'intervention. Telle stratégie peut être adoptée par les projets qui ciblent des zones limitées avec un budget solide pour obtenir des résultats déterminés à court terme.

En revanche, la 2^{ème} stratégie, selon laquelle les activités de vulgarisation s'étendent progressivement en multipliant au fur et à mesure le nombre des unités de formation, est adéquate pour une vulgarisation à long terme abordée par les organes administratifs (par exemple), avec un budget restreint.

Lors de l'établissement de la structure de vulgarisation, il s'avère plus pratique de combiner ces 2 stratégies en fonction de la densité de population ou la condition géographique des unités d'intervention.

2-1-2 Comment établir la structure de vulgarisation ?



【Point important】

C'est l'organisme d'exécution du Modèle qui met en place la structure de vulgarisation. La méthode doit prendre en compte l'accès égal des populations cibles à la formation et au suivi, indépendamment de la différence géographique et sociale.

Le personnel des organismes d'exécution (ici, DRAE et DREEF de Bongolava) durant le 1^{er} contact avec les populations cibles

Le schéma 3 ci-après montre les étapes de la procédure d'élaboration de la structure de vulgarisation. Les principes à respecter pour chaque étape sont résumés plus bas et les exemples de la pratique de PRODAIRE dans l'Annexe 4.

⁷ Dans le cas de Madagascar, certains régions ou districts disposent de ressources humaines qui occupent la fonction du conseiller au niveau communal, appelé CDR (Conseiller de Développement Rural) ou AVB (Agent Vulgarisateur de Base).

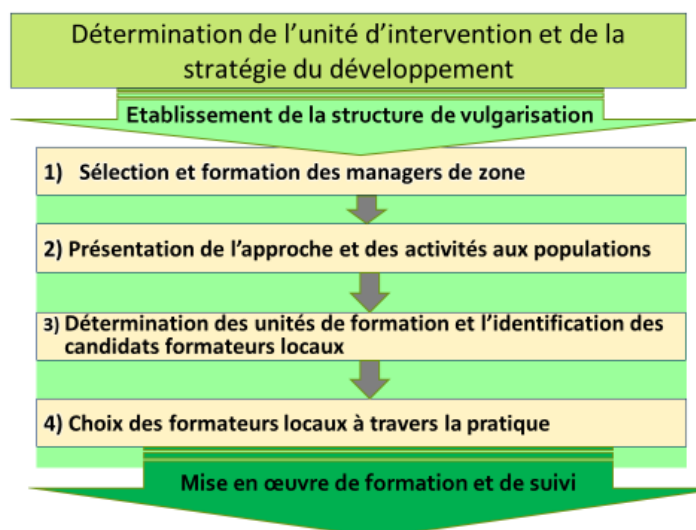


Schéma 3 Processus de l'établissement de la structure de vulgarisation

(1) Sélection et formation des managers de zone

【Point important】

L'organisme d'exécution choisit un/des manager(s) de zone et renforce leurs capacités sur les techniques de vulgarisation autant que celles en gestion/organisation.

Un/des manager(s) de zone est/sont choisi(s) dans chaque unité d'intervention. Les deux options suivantes sont possibles pour cette occasion :

- Valoriser les ressources humaines existantes (ex. l'agent de développement au niveau communal comme le Conseiller de Développement Rural : CDR) qui exercent déjà l'activité de vulgarisation auprès des populations suivant leur Termes de Référence ;
- Faire de nouveaux recrutements parmi les résidents de l'unité d'intervention concernée.

L'activité de vulgarisation sera facilitée en valorisant les agents de développement existants qui sont déjà employés puisque la communication et la relation de confiance avec les populations des zones cibles ont été probablement déjà consolidées. En revanche, comme ils assurent également leur travail dans la commune ou auprès des institutions ministérielles concernées, dans la plupart des cas, ils ne sont pas disponibles pour travailler pleinement comme manager de zone. Dans ce cas-là, leur rémunération est déterminée en fonction du volume de travail qu'ils effectuent en tant que manager.

Quant aux managers nouvellement recrutés, il est possible de les faire travailler à plein temps au titre de manager avec la rémunération correspondante plus élevée⁸. Néanmoins, ils doivent commencer, dans le processus de mise en place de la structure de vulgarisation, par l'établissement de la relation de confiance avec les populations des zones assignées, ce qui constitue le désavantage.

L'organisme d'exécution assure, à travers les formations ou sur le tas, le renforcement de capacités des managers de zone sur les techniques, relatives aux activités à vulgariser, et sur leur les techniques de gestion/organisation des activités pour la vulgarisation. Les points essentiels pour la formation des managers de zone résident dans leur compréhension approfondie de leur rôle dans la mise en pratique du Modèle LIFE, qui est de « **soutenir et de comprendre les populations qui sont les acteurs principaux** ». L'organisme d'exécution doit amener les managers à être capable de mettre en pratique ce principe dans leurs activités sur le terrain. Dans ce but, il est primordial de synthétiser les rôles à remplir par le manager de zone dans les Termes de Référence et de les leur indiquer clairement. Vu le

⁸ Dans le cas du PRODAIRE, les managers débutants sont rémunérés 220 000 MGA/ mois pour au moins 20 jours de travail effectif et les managers expérimentés de 3 ans, 270 000 MGA.

temps nécessaire pour changer la conscience, l'organisme d'exécution doit appuyer d'une manière permanente les managers dans la compréhension et l'observation des Termes de Référence susdits.

Les activités mentionnées entre (2) et (4) ci-dessous sont pratiquement prises en charge par les managers de zone. Ces activités font également partie du processus de prise de contact entre le manager et les populations de son unité d'intervention. L'organisme d'exécution soutient et dirige les managers de façon à pouvoir établir la relation de confiance et la communication avec les populations.

(2) Présentation de l'approche et des activités aux populations

【Point important】

Principalement il incombe aux managers de zone de présenter la méthode et le contenu de vulgarisation auprès des populations aux endroits adéquats pour leur rassemblement dans les Fokontany ou au sein des zones résidentielles. A cette occasion, la compréhension par les populations des messages suivants est importante.

- Le soutien est centré sur la transmission de diverses techniques relatives à la conservation des sols et au développement rural, à travers les formations.
- Ces formations tenues localement sont ouvertes à tous ceux qui le souhaitent.



Les populations sont informées de la nomination d'un formateur local pour chaque activité, chargé des tâches décrites dans le Schéma 2 (p.11). Par exemple, si le reboisement et le foyer amélioré sont les techniques à diffuser, un formateur local est nommé pour le reboisement et un autre pour le foyer amélioré. Les conditions nécessaires pour être formateur sont l'intérêt aux activités ainsi que l'esprit volontaire. Il est important de montrer clairement dès le début aux populations la règle selon laquelle « même après la nomination d'un formateur local, si la personne ne remplit pas son rôle, une autre sera nommée à sa place ».

(3) Détermination des unités de formation et identification des candidats formateurs locaux

【Point important】

Les unités de formation sont d'abord déterminées selon la condition géographique ainsi que la condition d'accès dans l'unité d'intervention. Puis des candidats formateurs locaux sont identifiés dans chaque unité de formation.

Les unités de formation et les groupes d'unités de formation sont déterminés selon les informations collectées de la part des populations pendant la présentation du Projet, et la condition géographique ainsi que l'accès dans l'unité d'intervention. Principalement, l'unité de formation englobe l'étendue dans laquelle un formateur local arrive à circuler à pied sans difficulté en visitant chaque foyer. Cependant, en cas d'existence de certaines restrictions pour la transmission des informations, à savoir la différence de l'ethnie ou encore de la classe sociale, il est nécessaire de déterminer l'unité de formation en tenant compte des conditions sociales de ce genre, outre la condition géographique. Il faut comprendre que du moment où des inconvénients relatifs à la transmission des informations ou à la participation des populations aux formations sont constatés durant la mise en œuvre des formations, le cadre fixé de l'unité de formation ou du groupe d'unités de formation est modifié.

En essayant d'informer la majorité de la population de chaque unité de formation pendant la séance de sensibilisation, certains candidats formateurs locaux qui se portent volontaires ou qui sont recommandés par les habitants seront présélectionnés.

(4) Choix et attestation des formateurs locaux à travers la pratique

【Point important】

A travers la pratique, des formateurs locaux sont sélectionnés parmi plusieurs candidats présélectionnés. Une fois sélectionnés, ils reçoivent l'attestation écrite et les autres populations en sont informées.

Afin de prendre la décision sur le choix des formateurs locaux parmi les candidats, ces derniers sont demandés de travailler réellement en tant que formateur local afin que les managers de zone puissent observer et confirmer leur volonté et leur manière de travailler.

Un formateur local est choisi pour chaque activité, par exemple un des candidats sera choisi comme formateur en reboisement et un autre pour le foyer amélioré. Ce résultat de la sélection est annoncé aux populations de l'unité de formation. Ces dernières sont également informées que le soutien aux activités relatives au reboisement ou au foyer amélioré est désormais mené principalement par les formateurs locaux pour les thèmes respectifs.

En outre, les formateurs locaux sont rémunérés en fonction du nombre des formations/suivis mis en œuvre. Néanmoins, le montant est fixé à un prix convenable⁹ en soulignant que c'est une activité basée sur l'esprit de volontariat.

2-2 Contenu des activités à vulgariser

【Point important】

Il s'agit des thèmes de la formation au profit des populations, autrement dit, des activités à vulgariser auprès des populations à travers la structure de vulgarisation susdite. Puisque l'objectif du Modèle LIFE est la « promotion de façon intégrée de la conservation des sols et du développement rural dans les zones dégradées », les thèmes à vulgariser peuvent être classés en 2 catégories : ceux relatifs à la conservation des sols et ceux relatifs au développement rural (Schéma 4).

Contenu des activités vulgarisées à travers le système de vulgarisation	
Pour promouvoir la conservation des sols et le développement rural dans les zones dégradées	
Conservation des sols	Développement rural
1) Reboisement sur Tanety - Récolte des semences - Préparation des pépinières - Production des plants - Mise en terre	1) Activités pour l'amélioration du cadre de vie et du revenu, qui peuvent être pratiquées par tous
2) Stabilisation des lavaka - Basée sur les demandes de la part des populations - Avec les matériaux disponibles aux alentours des lavaka	2) Activités principales de la zone cible pour de nombreuses populations qui ressentent le besoin d'amélioration de leurs techniques
	3) Activités relatives à la fabrication des produits qui peuvent devenir les spécialités de la zone

Schéma 4 Contenus des activités à vulgariser selon le Modèle LIFE

⁹ Dans le cas du PRODAIRE, la rémunération des formateurs locaux est fixée en considération de l'indemnité journalière des travailleurs agricoles de la zone cible. Le montant est 5 000 MGA/ jour, ce qui fait 10 000 MGA pour 2 jours, c'est à dire le jour de la préparation et celui de la formation.

2-2-1 Activités pour la conservation des sols

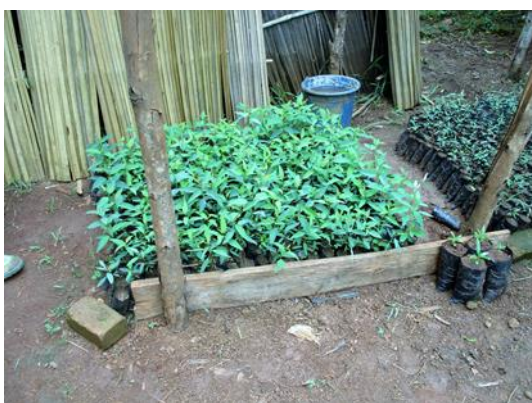
【Point important】

Dans le cadre du Modèle LIFE, ce sont le reboisement et la lutte contre les lavakas, initiés par les populations, qui sont au centre des activités à vulgariser dans le domaine de la conservation des sols.

On note dans plusieurs régions de Madagascar des problèmes communs relatifs à :

- La dégradation des forêts et la tendance à la nudité de la grande partie de la terre du versant ou du sommet due aux feux/surexploitation forestière ;
- L'apparition de lavaka en amont.

Du fait de la dégradation de ces zones en amont, la fonction naturelle de la rétention de l'eau et de la conservation des sols est ainsi perturbée provoquant l'inondation et la sécheresse, l'ensablement important des rizières et des réseaux hydro agricoles en aval ou dans les bas-fonds, avec une influence néfaste sur la production agricole. Pour faire face aux lavakas et à l'érosion des surfaces dus à la tendance de dénudation des pentes, cause principale de l'écoulement des sols, il est opportun de vulgariser les activités de reboisement et de lutte contre les lavakas auprès de nombreuses populations des zones de superficie étendue. C'est la raison pour laquelle le Modèle LIFE vise particulièrement le reboisement sur les terrains en pente dégradés et la lutte contre les lavakas, comme contenus à vulgariser dans le domaine de la conservation des sols.



Des milliers de pépinières individuelles créés dans toute la zone cible grâce à la mise en œuvre du modèle LIFE



Actions de lutte contre les lavakas par les populations à leur propre initiative avec des matériaux disponibles localement.

Comment choisir les espèces pour le reboisement et les sites de stabilisation de lavaka?

【Point important】

- 1) Pour le reboisement sur les terrains en pente dégradés, on sélectionne les espèces d'arbre qui correspondent à l'objectif de conservation des sols de la zone cible, tout en considérant les demandes de la part des populations.
- 2) Les lavakas ciblés pour la stabilisation sont ceux qui font l'objet de demande de formation sur la lutte contre les lavakas. Ils sont donc choisis par les populations elles-mêmes.

Le choix des espèces de reboisement s'effectue à travers des études simples : interview auprès de la DREEF de la zone cible et la confirmation avec les populations. Le nombre des bénéficiaires des formations peut être multiplié grâce à l'introduction des espèces d'arbre qui intéressent tous les ménages (Ex : Moringa), quelle que soit la disposition du terrain.

La particularité de la lutte contre les lavakas dans le Modèle LIFE réside dans le fait que : les lavakas ciblés ne sont pas choisis par l'organisme d'exécution du Modèle mais à l'inverse par les populations qui transmettent les demandes de formation sur la stabilisation des lavakas bien définis par elles-mêmes. Ces demandeurs sont ceux qui subissent certains dégâts causés par les lavakas ciblés, si bien qu'au moment de cette demande, elles détiennent déjà la motivation en matière de la lutte contre les lavakas. Il s'agit en effet du point important pour cette lutte menée sur l'initiative des populations.

2-2-2 Activités pour le développement rural

Les activités pour le développement rural, vulgarisées auprès des populations, diffèrent selon l'objectif de mise en œuvre et la zone cible du Modèle. Néanmoins, les critères de sélection des contenus des activités pour le développement rural peuvent être déterminés en tenant compte des principes du Modèle LIFE, qui accorde son importance à « la chance de l'apprentissage des techniques pour toutes les populations de la zone cible, à titre égale » et à « l'intérêt et le besoin des populations ». Ces critères sont les suivants.

【Point important】

- 1) Activités relatives à l'amélioration du cadre de vie et du revenu, qui peuvent être pratiquées par tous, indépendamment des moyens financiers
- 2) Activités déjà pratiquées dans la zone cible par de nombreuses populations qui ressentent le besoin d'amélioration de leurs techniques
- 3) Activités relatives à la fabrication des produits qui peuvent devenir les spécialités de la zone et engendrer ainsi des impacts économiques

L'activité de type 1) est indispensable à la mise en œuvre du Modèle LIFE, qui attache de l'importance à l'égalité des chances. Ceci dit, l'organisme d'exécution du Modèle choisit au moins une activité que tous les ménages de la zone cible sont capables de pratiquer, non tributaire de la situation économique du ménage ou de son patrimoine (notamment foncier), et la vulgarise ensuite en tant qu'activité pour le développement rural. L'activité de type 2) constitue la source principale du revenu des populations de la zone cible et le besoin de l'amélioration de sa productivité est largement reconnu. Le type 3) indique une activité de fabrication des produits qui sont déjà connus comme spécialités de la zone ou qui pourraient le devenir.

Comment choisir les contenus à vulgariser dans le domaine du développement rural?

【Point important】

Les contenus à vulgariser seront déterminés et planifiés en se basant sur les résultats de l'étude préalable et simple ainsi que les circonstances des populations, comme la saison agricole, et en faisant attention à ne pas accumuler les activités de formation sur une période bien limitée.

Lors de la détermination des contenus à vulgariser, il faut d'abord saisir les informations préalables sur l'aperçu/potentialité des zones cibles, ainsi que sur le besoin des populations, on procède à une interview dont le contenu est décrit ci-dessous de a) à b).

- a) Auprès des directions régionales des régions cibles, qui sont impliquées dans le développement rural, c'est à dire celles - du développement agricole, des forêts, de l'élevage, de la pêche etc. →, collecter les informations relatives à la potentialité des zones, aux produits prometteurs, au marché, aux problématiques, aux soutiens de la part des autres projets/organismes etc.
- b) Auprès du Centre de Services Agricoles (CSA), vérifier le besoin des populations en formation (nombre des demandes par thème etc.), les contacts de la part des commerçants (par produit agricole), l'existence et la localisation des ressources humaines pour chaque domaine, etc.
- c) Auprès des populations et des agents de développement au niveau communal, constater leur besoin sur la base des informations recueillies en a) et b)

Une étude de grande envergure n'est pas impérative pour déterminer les contenus à vulgariser. Il est simplement nécessaire de les « choisir provisoirement » sur la base d'étude préalable et simple, composée de a) à c) mentionnés plus haut et en se référant aux principes 1) à 3) suivants. Les thèmes de formation sont ensuite choisis provisoirement et réalisés à titre d'essai sur une étendue limitée afin d'observer la réaction des populations après la formation et les problématiques liées à la mise en pratique. Sur la base de ces résultats, les contenus à vulgariser sont enfin ciblés.

Pour le choix des activités du développement rural, voici les indices utiles et concrets, basés sur les expériences du PRODAIRE.

- 1) Activités relatives à l'amélioration du cadre de vie et du revenu, qui peuvent être pratiquées par tous, indépendamment des moyens financiers.

Trouver ce type d'activité est facile à dire mais difficile à faire – comme on dit « la critique est aisée, l'art est difficile ». On propose ici d'introduire nécessairement la production du foyer amélioré en tant qu'activité du domaine du développement rural qui complète l'activité de reboisement en vue de la conservation des ressources forestières. Le Modèle LIFE est un modèle appliqué à Madagascar dans les zones d'amont dégradées, où le besoin en reboisement est fort et où la pénurie de bois de chauffe/charbon est réellement sérieuse partout. Cela explique le besoin fort en foyer amélioré qui amène à la réduction de la consommation du bois de chauffe/charbon. Le foyer développé par les volontaires japonais est fabriqué avec une technique relativement simple et les matériaux comme la terre et l'argile faciles à obtenir, même par les populations les plus démunies des zones rurales. La production du foyer amélioré s'avère significative pour l'amélioration du cadre de vie des populations locales, car il leur permet de réduire les dépenses.



Foyer amélioré (Kamado) vulgarisé par le PRODAIRE
dont la technique de fabrication est simple et réalisable seulement avec des matériaux disponibles localement.

- Commencer l'intervention par la vulgarisation du foyer amélioré -

Si les formations démarrent dans les nouvelles zones d'intervention avec la vulgarisation du foyer amélioré ;

- Cela faciliterait la création d'une relation de confiance avec toutes ces populations car le foyer amélioré intéresse de nombreuses personnes comme il est accessible à tout le monde et est très facile à réaliser ;
- Cela permettra de mettre en place les réseaux d'information qui ne sont pas restreints à une partie des populations mais les couvrent toutes.

- 2) Activités déjà pratiquées dans la zone cible par de nombreuses populations qui ressentent le besoin d'amélioration de leurs techniques

Ces activités sont facilement identifiées au moment des études préalables a) et b). Ce type d'activité constitue en effet l'industrie principale de la zone (Ex : riziculture ou aviculture). Ceci dit, le besoin est élevé et il est donc bien probable que d'autres projets ou organismes y mènent déjà des actions de soutien dans ces domaines. Certains cas montrent que les techniques mieux adaptées ou plus perfectionnées ont déjà été recherchées par d'autres organismes mais il reste la vulgarisation de ces techniques auprès des populations. Dans ce cas-là, on peut mettre en pratique le Modèle d'une façon

complémentaire sous forme d'une collaboration qui consiste par exemple à la diffusion (d'une partie) des techniques développées par d'autres organismes, à travers la structure de vulgarisation du Modèle.

Le PAPRiz (Projet d'Amélioration de la Productivité Rizicole sur les Hautes Terres Centrales de Madagascar) de la JICA appuie la riziculture irriguée dans la même zone ciblée par le PRODAIRE. Aujourd'hui, une collaboration entre ces 2 projets est en cours pour vulgariser les techniques développées par le PAPRiz en employant les réseaux d'information avec les populations, établi par le PRODAIRE.



3) Activités relatives à la fabrication des produits qui peuvent devenir les spécialités de la zone et engendrer ainsi des impacts économiques

La différence entre les activités 3) et les activités 2) est telle que : les premières ne sont pas largement vulgarisées malgré leur potentialité tandis que les deuxièmes sont déjà largement pratiquées par les populations dans la zone cible. La « potentialité » signifie ici l'accomplissement des conditions à savoir i) les techniques de la production déjà établies, ii) la demande constatée dans les marchés locaux ou des grandes villes et iii) la production appropriée du point de vue de l'écosystème agricole de la zone cible.

Les activités 3) sont aussi vaguement ciblées pendant les études préalables a) à c). Néanmoins, à la différence des activités 2), il est difficile de juger chez les populations le besoin et la possibilité de réaliser ces activités, à cause du nombre limité des populations qui les pratiquent déjà. Ainsi, la vulgarisation dans toute l'étendue cible n'est pas envisagée dès le début. Seules les formations-pilotes sont organisées dans les unités de formation ou les zones où certaines populations pratiquent déjà les activités en question et où les conditions et outils de production, nécessaires pour leur pratique, sont en place. Ces pilotes permettent de vérifier le degré de mise en pratique par les populations ainsi que l'étendue de leur demande de formation. Selon les résultats, les formations dans une large étendue sont enfin examinées au fur et à mesure que l'intérêt des populations vis-à-vis des activités en question s'accroît et que leur demande de formation se manifeste fortement.



Formation sur la mise en terre de plants de litchi



Géniteur de carpe royale

Aux environs du lac Alaotra, ce sont l'élevage de carpe royale et la culture de litchi qui ont la potentialité en tant que spécialités de la zone. Le PRODAIRE appuie donc la vulgarisation de ces activités.

Après avoir identifié les activités à vulgariser, un plan d'exécution des formations est élaboré en précisant la période et les étapes de chaque formation. L'exemple de ce plan est donné dans l'Annexe 5.

Autres points à considérer lors de la détermination des contenus à vulgariser

- Il faut éviter, si possible, les activités pour lesquelles la formation devra organisée durant la période de culture (c.-à-d., saison de pluie).
- Il est préférable de sélectionner des activités dont la mise en pratique coïncide avec la période pendant laquelle les populations des ressources financière (ex : juste après la récolte de riz).
- Il faut éviter d'accumuler les activités de formation sur une période bien limitée.

2-3 Système garantissant la durabilité des activités des populations

Pour les raisons ci-dessous, l'approche du Modèle LIFE, elle-même permet d'assurer la durabilité des activités des populations, déclenchées grâce à la formation.

- **La répétition de la formation et le suivi régulier après la formation** contribuent à l'ancrage technique chez les individus cibles. Pour confirmer l'efficacité du Modèle, on conduit une évaluation de manière périodique. (cf. recueil de données)
- Les techniques vulgarisées sont basées sur **des matériaux localement disponibles**
- **Les Formateurs locaux** sont formés sur diverses techniques dans tous les secteurs ou les hameaux de la zone cible.

Il est toutefois important pour l'organisme d'exécution de mettre en place un système qui peut soutenir davantage la pérennisation des activités des populations, parallèlement à la mise en œuvre des formations et du suivi.

【Point important】

Les systèmes suivants peuvent contribuer à l'amélioration de la durabilité des activités des populations :

- (1) Utilisation des systèmes existants à savoir le système législatif, les politiques et les subventions ;
- (2) Système de fourniture sur une base économique des matériaux nécessaires pour les activités des populations.

(1) Utilisation des systèmes existants

1) Le Guichet Foncier pour la délivrance du certificat foncier

Le certificat foncier délivré par le Guichet Foncier contribue à la pérennisation des activités des populations dans le sens où il suscite leur motivation pour le reboisement. (L'aperçu du système de certification foncière est synthétisé dans l'annexe 9.)

La plupart des terrains de la zone d'amont, cible du Modèle, ne sont pas enregistrés. Dans la plupart des cas, les populations revendiquent de façon coutumière leur droit de propriété des terrains. Or, ces droits coutumiers ne sont pas garantis officiellement. De nombreuses personnes montrent leur volonté d'obtenir le certificat foncier dans le but d'assurer leur droit de propriété.

Pour être éligible au certificat foncier, le terrain doit être occupé, utilisé ou mis en valeur. C'est pourquoi les populations songent à valoriser leurs terrains, par exemple en les reboisant pour pouvoir obtenir ensuite le certificat. Le système de la délivrance du certificat foncier a donc une influence certaine sur la motivation relative à l'assurance de la durabilité des activités de reboisement. Parmi les cas concrets, certaines familles ont reboisé leurs terres de façon à obtenir leurs certificats fonciers, d'après l'interview du personnel du Guichet Foncier d'Andrebakely Sud de la région d'Alaoira Mangoro. C'est ainsi que l'appui à la création et à l'opération des Guichets Fonciers engendre des effets déterminés par rapport à la garantie de la durabilité des activités de reboisement.



Une séance de sensibilisation pour la promotion des certificats fonciers



Inauguration de bureau du Guichet Foncier à Morarano Chrome

Coût-efficacité de la mise en place du Guichet Foncier pour l'application du Modelé

Puisque l'établissement d'un Guichet Foncier nécessite un investissement initial conséquent, ce dernier n'est pas jugé efficace du point de vue de l'analyse coût-efficacité, pour le « Modèle permettant de promouvoir de façon intégrée la conservation des sols et le développement rural dans les zones d'amont dégradées ». En revanche, en ce qui concerne les Guichets Fonciers déjà mis en place et opérationnels, leur mise à profit contribuera à assurer la durabilité des activités et l'appui à leur fonctionnement est prise en compte, si nécessaire. Il en résulte que la collaboration avec des Guichets Fonciers peut devenir une option efficace, mais uniquement pour ceux qui sont déjà mis en place et en service.

2) Utilisation du Fonds Régional de Développement Agricole (FRDA) et du Centre de Services Agricoles (CSA)

Les sources d'appui financier concourent à rendre les activités plus durables. Le FRDA¹⁰ est considéré comme une de ces sources de financement probables et c'est le CSA qui est chargé de soutenir l'aspect technique du FRDA. Le flux de travail du CSA¹¹ et le processus du versement du FRDA sont montrés dans l'annexe 10.

Possibilité de l'accès aux institutions financières

Pour les activités génératrices de revenu à cycle court, comme la riziculture ou la pisciculture, l'utilisation des institutions bancaires comme des institutions de microfinance (IMF), est aussi envisageable en plus du FRDA. Les conditions de financement diffèrent entre les institutions. Mais s'il s'agit d'activités à profit, dont les bénéfices dépassent les intérêts, ayant la forte potentialité de rassembler, avec l'appui de financement des institutions bancaires, les (ou une partie des) fonds nécessaires pour leur lancement ou l'élargissement et de se poursuivre de manière plus stable. Dans le document annexe 11, les exemples illustrés des activités de la pisciculture, réalisées grâce à l'accès au CSA et aux institutions bancaires, sont traités.



Étang d'alevinage, où l'alevin est vendu entre 200 à 300 Ar l'unité

¹⁰ Le FRDA est un fonds établi dans chaque région par le gouvernement pour subventionner les activités du domaine agricole, de l'élevage, de la pêche et également de l'agro-écologie comme l'activité de gestion des bassins versants.

¹¹ Le CSA est une ONG installée dans chaque district et remplit le rôle d'intermédiaire entre les agriculteurs et les fournisseurs du service. Quand les agriculteurs indépendants ou groupés au niveau de la commune ou du district demandent une subvention auprès de la FRDA, ils doivent passer obligatoirement par le CSA.

Il est nécessaire de collecter durant même la période du projet, les informations sur les mécanismes de financement possibles, comme le FRDA et les institutions bancaires, et de transmettre ces informations aux populations de manière à bénéficier de la subvention du FRDA ou des fonds fournis par ces institutions.

(2) Examiner la fourniture des matériaux nécessaires basée sur le marché local

L'organisme d'exécution doit clarifier les conditions permettant la poursuite des activités vulgarisées, par les populations, même après la fin de son intervention. Il doit ensuite préparer ces conditions durant la mise en pratique du Modèle. Si l'obtention des matériaux nécessaires pour les activités est difficile pour les populations, il faut trouver le moyen par lequel les populations peuvent s'approvisionner de ces matériaux après le retrait de l'appui. L'établissement d'un tel système est présenté dans cette partie à travers les exemples du reboisement et de l'élevage des carpes royales.

1) Fournir les matériaux nécessaires pour le reboisement en passant par les marchés locaux

La semence et la gaine destinées à la production des plants sont les matériaux indispensables pour la continuation du reboisement par les populations locales.

Pour la semence, dont la collecte est possible sur les sites à moyen et à long terme, il est plus adéquat de transmettre la méthode de cette collecte lors de la formation. Cela garantit également la durabilité de l'activité du reboisement. Après la fin du projet, les populations ayant acquis la technique peuvent collecter les semences des espèces qu'elles souhaitent planter.

Le pot destiné à la production des plants ne circule pas beaucoup à Madagascar et les populations ont une grande difficulté pour les obtenir. C'est ainsi que les 2 propositions suivantes sont avancées au vu de l'après-projet pour assurer leur fourniture aux populations.

- Introduire dans le circuit du marché à travers les commerçants locaux traitant des matériaux agricoles en tant que distributeur qui commande les gaines aux fabricants, les acheminent vers les zones cibles et les revendent aux marchés. Il peut s'agir de vente au détail dans différents points de vente ou de vente en gros auprès des magasins locaux. (cf. document annexe 12)
- Introduire l'utilisation de gaines alternatives comme le poly tube ou le sac en vinyle qui sont disponibles aux marchés locaux à Madagascar dans le contenu de la formation sur la production des plants. Les informations sur les prix et les endroits où on peut se les procurer sont transmises aux populations.

De surcroît, on encourage les populations assidues à la production des plants à les vendre aux autres.

2) Fournir les alevins destinés à la pisciculture en passant par les agents

Dans la zone cible située aux alentours du lac Alaotra, le PRODAIRE a procédé à la formation des producteurs des alevins en vue de la vulgarisation de la pisciculture de carpes royales. Pour fournir les alevins produits depuis les producteurs aux pisciculteurs¹², il met à l'essai le circuit de vente en passant par les ONG en tant qu'intermédiaire.

Plus précisément, ce sont les ONG qui assurent la commercialisation pour les producteurs des alevins. Elles vendent ainsi les alevins aux agriculteurs ou aux groupes souhaitant commencer la pisciculture. De plus, à la demande des pisciculteurs, les ONG leur offrent en même temps la formation en pisciculture. Ces pisciculteurs individuels ou en groupe ayant besoin d'alevins et qui entament la pisciculture ont en effet les 3 choix suivants :

- a) Acheter des alevins directement chez les producteurs à leurs étangs ;
- b) Acheter des alevins à travers les intermédiaires et les avoir livrés chez eux;
- c) Former un groupe (une association) des pisciculteurs, acheter des alevins à travers les agents en utilisant le financement des IMF et les avoir livrés chez eux par ces agents.

Le système d'approvisionnement des alevins, en cours d'essai dans le Projet, est détaillé dans l'annexe 13.

¹² Les pisciculteurs sont les agriculteurs qui pratiquent l'élevage des alevins de carpe royale jusqu'à la taille commercialisée. On les distingue ainsi des producteurs des alevins.

Chapitre3 : Organisme d'exécution du Modèle LIFE

【Point important】

- L'organisme d'exécution du Modèle assure la mise sur pied de la structure de vulgarisation, la mise en œuvre des formations sur les thèmes d'activités qui doivent être diffusés (contenus à vulgariser) ainsi que des suivis auprès des populations de la zone cible.
- Parmi ces organismes, outre les ministères, leurs services déconcentrés, les collectivités locales, les projets et les ONG, on peut également ajouter les organisations des populations (ex. l'association coopérative, l'association des usagers de l'eau).

Parallèlement à la structuration du Modèle, il faut également mettre sur pied un organisme d'exécution du Modèle pour la réalisation de ses éléments 1), 2) et 3) présentés dans le chapitre précédent.

Il arrive que l'organisme d'exécution du Modèle (ci-après l'organisme d'exécution) ne soit pas le même que celui qui fournit le fonds destiné à l'application du Modèle. Dans les pays en développement comme Madagascar, il est possible de supposer le cas de la mise en pratique du Modèle par les services de l'administration ou les ONG qui obtiennent des fonds de la part de bailleurs. Pour ces derniers, ce manuel servira de Termes de Références qui seront proposés aux organismes d'exécution du Modèle.

3-1 Rôles de l'organisme d'exécution

Les rôles attendus de l'organisme d'exécution sont synthétisés ci-après. Ils ont été identifiés sur la base du principe du Modèle qui, à titre de rappel, est « **d'assurer l'accès de toutes les populations aux services comme la formation** » et en vue d'atteindre l'objectif du Modèle de « **promouvoir la conservation des sols et le développement rural** ».

【Point important】

Rôles attendus de l'organisme d'exécution

- (1) Transmission intégrale des informations aux populations
- (2) Gestion des activités de formation
- (3) Suivi des activités des populations et l'analyse des mesures d'amélioration
- (4) Renforcement de capacité des managers de zone et des formateurs locaux
- (5) Coopération avec d'autres établissements et avec les structures existantes

(1) Transmission intégrale des informations aux populations

De façon à assurer l'accès de toutes les populations aux services comme la formation, les populations doivent connaître l'existence et la nécessité de ces services. C'est la raison pour laquelle il est inévitable de structurer la fonction de la transmission des informations relatives aux services comme la formation auprès de toutes les populations de la zone cible à travers la structure de vulgarisation. L'organisme d'exécution détermine le moyen de la transmission des informations en employant les managers de zone et les formateurs locaux, en choisissant les occasions et les médias à utiliser tout en considérant les conditions géographiques/sociales et les contraintes comme le budget. Même après la détermination du circuit de transmission des informations, le fonctionnement de ce circuit doit être régulièrement suivi – en vérifiant si les informations arrivent jusqu'aux populations- et révisé au besoin.

(2) Gestion des activités de formation

Comparé à d'autres projets de vulgarisation œuvrant dans une superficie et un nombre de population cible identiques à ceux du Modèle LIFE, l'étendue géographique couverte par la formation ainsi que le nombre de séances de formation et de ressources humaines déployées sont plus considérables dans le cas de l'exécution du Modèle LIFE. Par conséquent, la gestion des ressources humaines, du matériel,



Paieement aux formateurs locaux

du budget et des informations devient essentielle pour le bon déroulement des activités de formation. Puisque le montant du budget total pour l'exécution du Modèle est en général fixé, si la dépense liée à la gestion s'accroît, le budget attribué aux services pour les populations diminuerait au même degré. Cela explique la nécessité d'efforts pour les organismes d'exécution de diminuer le coût de la gestion. Ceci pourrait se faire par exemple par l'emploi des ressources humaines locales dont le frais de service est moindre, ou encore par la simplification de la formule et de la procédure nécessaires de gestion.

(3) Suivi des activités des populations et l'analyse des mesures d'amélioration

De manière à promouvoir encore plus les activités des populations, initiées grâce à la formation, la fonction de suivi de ces formations est essentielle. Le suivi permet en même temps d'élargir ces activités et d'améliorer leur durabilité. Il s'agit en effet de la prise des actions suivantes en cycle : la collecte directe/indirecte d'informations auprès des populations après la formation, l'analyse de ces données, la mise en œuvre des activités supplémentaires d'appui et la révision si nécessaire du plan (contenu, méthode d'exécution ou période) de formation suivante, et ainsi de suite.

(4) Renforcement de capacité des managers de zone et des formateurs locaux

L'amélioration de la capacité des managers de zone et des formateurs locaux, chargés de la vulgarisation, est indispensable pour la mise en pratique du Modèle. Il s'agit de « la capacité d'atteindre les objectifs de l'application du Modèle (c'est-à-dire la vulgarisation des activités de la conservation des sols) » et de « la capacité d'intervenir face aux problèmes rencontrés sur sites ». Ils doivent apprendre non seulement les techniques relatives aux activités à vulgariser (ex : reboisement), mais aussi la technique de communication avec les populations et le savoir-faire en matière d'organisation des formations. Notamment pour les managers de zone, il est essentiel d'inculquer leur rôle, qui est « de soutenir et de comprendre les populations qui sont les acteurs principaux ». De surcroît, vu que les managers de zone sont chargés de la gestion des activités de formation ou de soutien, le renforcement de leur capacité de gestion constitue la clef pour la mise en pratique efficace du Modèle.



Remise de certificats des formateurs locaux en Kamado

(5) Coopération avec d'autres établissements et avec les systèmes existants

La collaboration avec d'autres établissements ou les systèmes existant pourraient contribuer à l'élargissement des activités des populations et à leur pérennisation. L'organisme d'exécution a pour rôle de faire une étude sur ces systèmes et ces établissements afin de clarifier comment les populations pourraient en profiter et de transmettre ces informations aux populations des zones cibles.

3-2 Comment mettre sur pied un organisme d'exécution du Modèle LIFE

Le PRODAIRE utilise actuellement les ONG locales pour la mise en pratique du Modèle LIFE dans la région d'Alaoira Mangoro. En outre, l'établissement de cette structure de gestion grâce à la collaboration avec les organismes administratifs du niveau régional est en cours d'essai dans la région de Bongolava. Ce sous-chapitre aborde les conditions préalables, les avantages et les exemples concrets des cas de l'organisme d'exécution du Modèle axé sur les ONG et sur les organes administratifs.

3-2-1 Valoriser les ONG locales

(1) Conditions préalables pour la mise en pratique du Modèle par les ONG

【Point important】

Il est possible d'utiliser les ONG pour la mise en pratique du Modèle, si les zones cibles remplissent les conditions suivantes.

- La structure de vulgarisation par des institutions administratives n'existe pas ou ne fonctionne pas.
- Les organes administratifs déconcentrés, qui sont proches aux populations, – les services déconcentrés des ministères, les collectivités locales etc. – ne possèdent ni de Termes de Référence relatifs à la vulgarisation, ni de ressources humaines nécessaires pour l'application du Modèle.
- Les ONG ayant des expériences sur l'offre de services aux populations comme la formation, confiés par des organes administratifs ou des bailleurs de fonds, sont présentes dans les zones cibles.

Une structure de vulgarisation commune à l'ensemble du pays, n'existe pas à Madagascar et la situation de disposition des agents de développement au niveau communal se différencie selon la situation financière et la volonté de la commune, ainsi que la présence de bailleurs de fonds.

Dans les communes de la région d'Alaotra Mangoro, où le PRODAIRE développe son Modèle, aucun agent communal de développement n'est affecté. De plus, à cause de la condition financière des communes qui est difficile, l'emploi de personnel chargé de la supervision et de la gestion des activités de vulgarisation n'est pas facile. Les termes de Référence des institutions homologues - la direction régionale des forêts et la direction régionale du développement agricole - ne contiennent pas d'activité de vulgarisation auprès des populations. En revanche, sur place, il existe des ONG qui ont l'expérience de l'exécution des activités de soutien au profit des populations dans le domaine de la conservation des sols et du développement rural. Le PRODAIRE a ainsi décidé de confier la mise en pratique du Modèle aux ONG locales et a mis en place une structure d'application du Modèle axée sur les ONG.

(2) Structure de mise en pratique du Modèle par les ONG

L'exemple de la structure d'application du Modèle par les ONG est montré dans le schéma 5

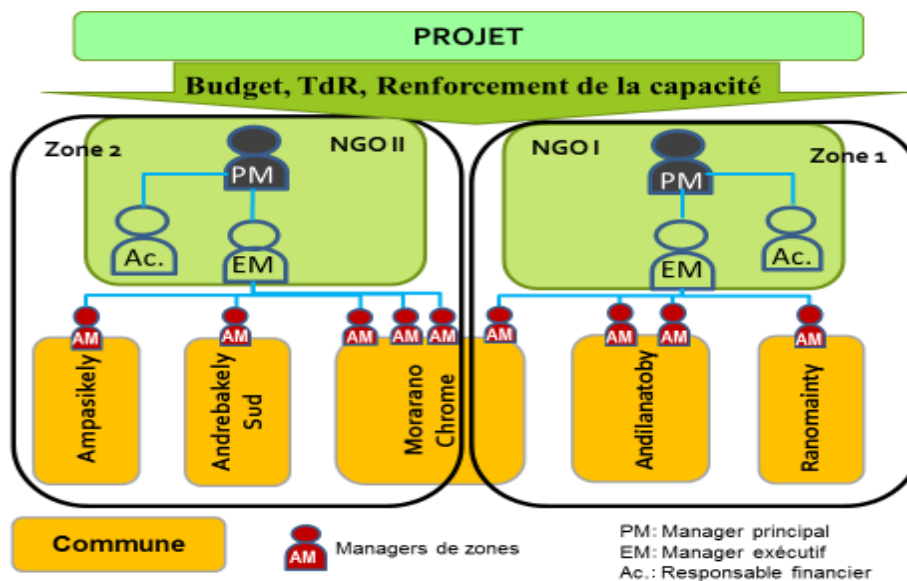


Schéma 5 Schéma de la structure d'application du Modèle, axée sur les ONG

La tâche de chaque agent de l'ONG est la suivante.

Manager principal (PM) : Responsable de l'exécution et de la gestion de toutes les activités relatives à la mise en pratique du Modèle, sur la base des Termes de Référence et du plan financier, déterminés par le Projet et les ONG

Manager exécutif (EM) : Responsable et superviseur de toutes les activités relatives aux formations et au suivi en appuyant/gérant les managers de zone et les formateurs locaux sur terrain

Responsable financier (Ac.) : Responsable de la gestion financière c'est-à-dire la gestion du budget et des dépenses relatifs aux activités de formation et de suivi ainsi que l'obtention/gestion des matériaux nécessaires pour les formations

Sous l'appui du PRODAIRE, le Modèle est appliqué sur les sites principalement par ces personnels des ONG. La description de leurs rôles, indispensable pour la réalisation du Modèle est illustrée dans l'Annexe 6. De plus, y sont attachés les Termes de Référence réels des ONG rédigés par le Projet.

3-2-2 Mettre en valeur les organes administratifs et la structure existante

Dans la région de Bongolava, le PRODAIRE a abordé à partir du mai 2015 l'élaboration de la structure d'application du Modèle axée sur les services déconcentrés, à savoir la direction régionale en charge de l'agriculture et la direction régionale des forêts en utilisant les agents de développement disposés aux communes (Ex : CDR).

- (1) Condition préalable et souhaitable dans le cas de désignation des organes administratifs comme organisme d'exécution du Modèle

【Point important】

Quand les conditions suivantes sont satisfaites, il est possible d'appliquer le Modèle avec les organes administratifs.

- Auprès de l'organisme administratif supposé, le personnel qui peut remplir les rôles de manager principal, de manager exécutif et de responsable financier, postes décrits dans le cas de la collaboration avec les ONG, est disponible.
- Il existe (déjà) le personnel qui est chargé de l'échange d'informations entre les populations et l'organisme administratif et qui peut remplir le rôle de manager de zone.

Comme avancé ci-dessus, dans la région de Bongolava, où les activités ont démarré en 2015, les CDR sont déjà sur place et ils soutiennent les populations en transmettant les informations entre elles et les communes, la direction du développement agricole ou d'autres projets. Malgré le manque en nombre, le personnel motivé des directions régionales de l'agriculture et des forêts, organismes d'exécution du Modèle, remplit leurs rôles autant que le personnel des ONG (cf. schéma 6). Cependant, puisque le personnel de ces directions et les CDR, chargés de leurs travaux originaux, ne sont pas capables d'aborder à temps plein l'exécution du Modèle comme font le personnel des ONG, il n'est pas possible d'adopter la stratégie choisie pour la région d'Alaoatra Mangoro où de nombreuses séances de formations sont réalisées simultanément et vulgarisées d'un seul trait dans de nombreuses unités de formation. C'est la raison pour laquelle pour la 1^{ère} année, les zones cibles au sein de la région de Bongolava sont limitées à 19 unités de formation situées dans 7 Fokontany de 2 communes.

- (2) Structure de mise en pratique du Modèle par les organes administratifs

Le schéma 6 montre la structure d'application du Modèle axée autour des directions régionales de l'agriculture et des forêts (DRAE et DREEF), actuellement en cours d'essai dans la région de Bongolava.

A la différence de la structure mettant à profit les ONG locales, le projet a conclu une convention avec la direction régionale du développement agricole et celle des forêts en tant que cosignataire en leur confiant directement les travaux. Les directeurs de ces 2 directions se positionnent comme les managers principaux. Le rôle du manager exécutif est confié aux coordinateurs nommés par chaque

direction et celui du responsable financier, occupé par le chef comptable de la direction régionale du développement agricole. L'annexe 4 est celui attaché au protocole entre le Projet et les directions régionales de l'agriculture et des forêts. Il contient en effet les termes de référence indiquant les rôles de chaque direction et de leur personnel.

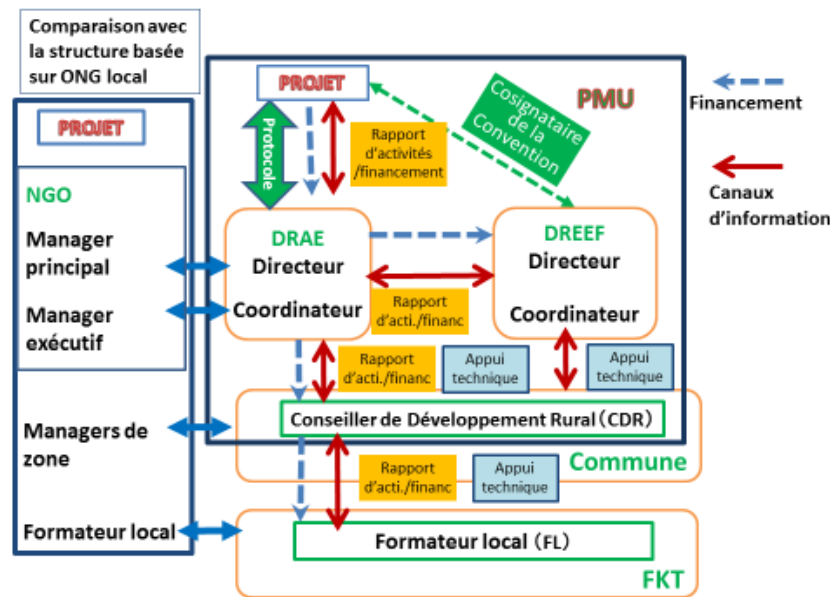


Schéma 6 Structure de mise en pratique du Modèle par des organes administratifs existants (directions régionales de l'agriculture et des forêts)

Dans le chapitre 4, on exposera avec des illustrations les activités qui incombent à l'organisme d'exécution, c'est-à-dire comment implanter les contenus ciblés parmi les populations à travers la structure de vulgarisation, en menant les formations à leur profit et en faisant le suivi et appui de leurs activités.

3-3 Avantages et désavantages des deux types d'organisme d'exécution

Le tableau 2 récapitule les avantages et les désavantages pouvant être observés dans la mise en pratique du Modèle par les ONG ou par les organes administratifs existants (services déconcentrés, communes, etc.)

Tableau 2 : Présentation des avantages et des désavantages

Secteur et zone d'activité	A la différence des organes administratifs, les ONG n'ont pas de limite ni par rapport aux domaines d'activités ni par rapport aux zones d'intervention (dans lesquelles elles offrent des services) - limite telle que la division administrative - C'est pourquoi elles arrivent à développer les activités même si celles-ci englobent des domaines multiples comme le développement rural ou une zone étendue sur plusieurs collectivités locales. Autrement dit, elles arrivent à développer les activités sans être influencées par les limites relatives aux domaines/zones à cibler.
Ressources humaines	Les ONG peuvent garantir rapidement les ressources humaines nécessaires conformément à l'objectif du Projet ou à la dimension d'application du Modèle, tandis qu'avec les organes administratifs, leur personnel n'est pas toujours disponible pour travailler pleinement comme il assure également le travail des services de chaque organe.
Coût	Avec les ONG, le coût nécessaire à l'application du Modèle sera plus élevé.

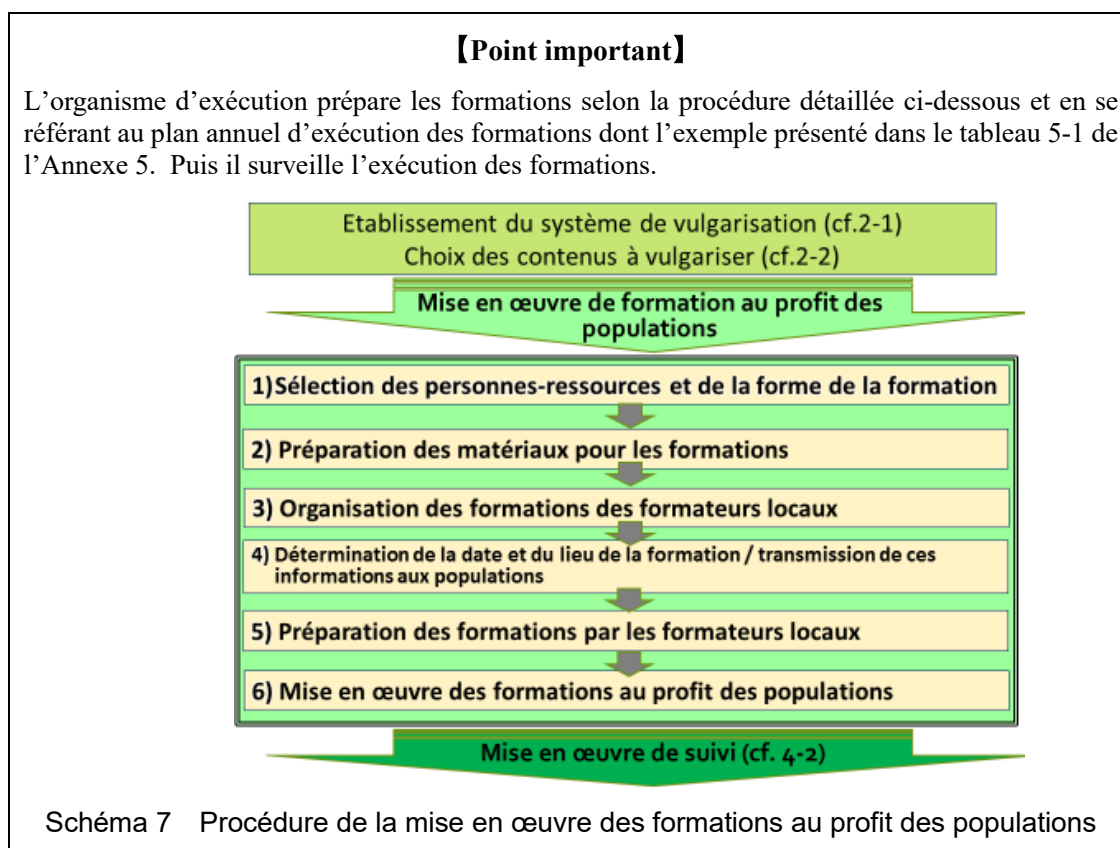
Etablissement de la structure de vulgarisation	Dans les régions où les agents communaux de développement sont répandus, le Modèle peut être mis en pratique avec la même méthode et la même structure d'application, promettant ainsi l'expansion facile du Modèle.
Contrôle de performance	Dans le cas de la collaboration avec les ONG, la performance de l'organisme d'exécution est facile à contrôler. Par exemple, une des méthodes est de prescrire dans le contrat les résultats et la performance attendus et si ces derniers ne sont pas atteints, pénaliser par exemple sous la forme de la résiliation du contrat avec ces ONG.
Durabilité des services fournis	Avec les ONG, l'activité auprès des populations se terminera automatiquement quand le financement aux ONG voit sa fin. Quant aux organes administratifs, même après l'arrêt de l'appui financier de l'extérieur, l'élargissement des activités de vulgarisation ainsi que le suivi des activités des populations sont possibles à réaliser en tant que tâches qui leur sont attribuées.

Il est préconisé donc pour les fournisseurs de fonds (PTF, Projet, etc.) de sélectionner le type de l'organisme d'exécution selon l'objectif, le secteur, la durée, et la dimension des zones d'intervention ainsi que la disponibilité des ONG ou des organes administratifs existants dans ces zones.

Dans le cas d'une obligation de résultats pour une période limitée, comme le cas de nombreux projets, il est possible que ces objectifs ne soient atteints par l'application du Modèle seulement avec les organes administratifs ou les systèmes existants. En effet, la taille des zones et des populations cibles de l'application du Modèle est déterminée par rapport à la capacité de la contribution de l'organisme existant en termes de personnel et de disponibilité pour la mise en œuvre du Modèle. Quand c'est l'organe administratif qui est mis à profit, il faut fixer les objectifs en faisant attention à ces points.

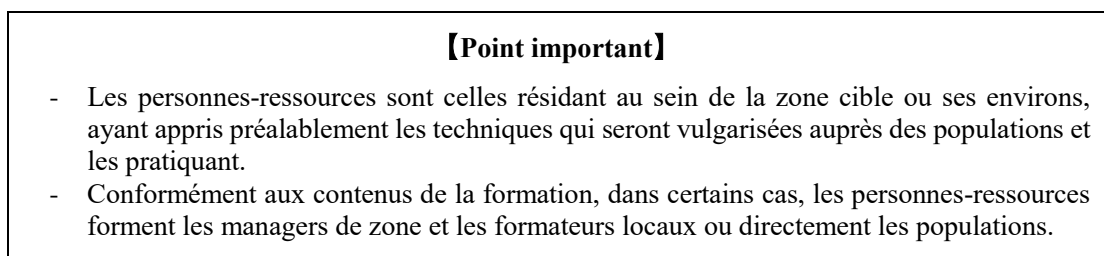
Chapitre 4 : Mise en œuvre des formations et du suivi

4-1 Mise en œuvre des formations au profit des populations



L'Annexe 7 montre les pratiques du PRODAIRE utiles pour assurer une bonne démarche des formations.

(1) Sélection des personnes-ressources et choix de la forme de la formation



Les « personnes-ressources » remplissent le rôle de formateur au moment de la formation des managers de zone et des formateurs locaux, ainsi que le rôle de conseiller technique auprès des managers de zone. Il faut donc identifier à l'avance les personnes-ressources pour chaque thème de formation sur la base des informations données par le CSA au moment de l'étude préalable, et des informations obtenues par les managers de zone circulant dans toutes les zones cibles. Les candidats personnes-ressources sont par exemple le personnel technique des ONG locales et des institutions ministérielles concernées, qui se trouvent aux environs des zones cibles, ainsi que les populations qui ont déjà acquis les techniques en question avec d'autres projets.

Le « choix de la forme de formation » signifie la détermination des personnes menant les formations au profit des populations. Selon les principes du Modèle, ce sont les formateurs locaux qui mènent les formations dans chaque unité de formation. Or, ils n'arrivent pas des fois à remplir le rôle du formateur dès qu'il s'agit d'un thème nécessitant un niveau de technicité plus élevé. Dans ce cas-là, ce sont les

personnes-ressources ou les managers de zone, à qui la technique requise est transmise par les personnes-ressources, qui mènent la formation.

(2) Préparation des matériaux pour les formations

【Point important】

Afin de faciliter la pratique des acquis de la formation par les populations, **on favorise l'utilisation des matériaux facilement accessibles sur place** (dans les hameaux où sont tenues les formations) ou aux alentours.

Pour chaque thème de formation, les matériaux nécessaires sont déterminés en concertation avec les personnes-ressources connaissant la technique et les managers de zone connaissant les sites. Ce qui importe, c'est d'« employer autant que possible les matériaux qui peuvent être obtenus localement » suivant les 5 principes de la formation du Modèle LIFE. Autrement dit, **il faut minimiser les matériaux fournis et offerts par l'organisme d'exécution et valoriser au maximum les matériaux qui peuvent être fournis sur place par les populations**. Le partage des responsabilités entre l'organisme d'exécution et les populations est déterminé suivant le principe susdit et en tenant compte de l'orientation/objectif/budget de l'organisme d'exécution, de la condition naturelle de la zone et de la situation économique des populations. L'exemple du PRODAIRE est illustré dans le document annexé de recueil de données.

Parfois, certains matériaux fournis par l'organisme d'exécution doivent être acheminés à temps (avant la formation) vers chaque unité de formation. Pour réduire le coût de la formation, il faut chercher le moyen de transport le moins cher, mais adéquat au type/volume des matériaux à transporter et à la situation d'accès aux unités de formation.

(3) Organisation des formations des formateurs locaux

【Point important】

- Pour donner la formation au profit des populations, les formateurs locaux bénéficient d'abord d'une formation des formateurs au niveau de chaque groupe des unités de formation par le manager de zone ou la personne-ressource.
- Il est très important d'inculquer la notion de formation « pratique » (et non théorique) aux formateurs locaux pendant cette formation. En effet, la pratique avec les populations assure de manière certaine la transmission des techniques.

Pendant la formation des formateurs, on simule la formation à conduire dans chaque unité de formation, et on vérifie les procédés/matériaux nécessaires en plus de la transmission des techniques aux formateurs locaux. Quand les matériaux nécessaires pour la formation destinée aux populations ne sont pas volumineux, on profite de cette occasion pour les passer à chaque formateur local.



Formation des formateurs par un agent de la DREEF
(Production de plants)

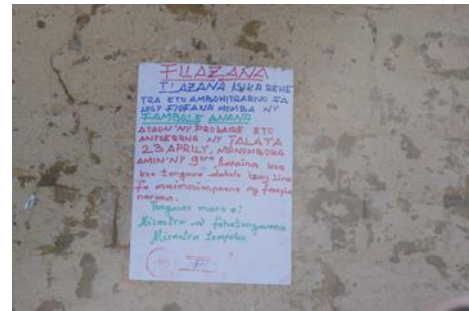


Formation des formateurs par un agent de l'ONG
(Lutte contre lavaka)

- (4) Détermination de la date et du lieu de la formation ainsi que la transmission de ces informations aux populations

【Point important】

- L'organisme d'exécution cherche des moyens pour propager les informations relatives aux formations auprès de toutes les populations des zones cibles, dans le but d'assurer leur chance égale de participer aux formations.
- La date et l'heure de la formation menée dans chaque unité de formation sont définies suite à la discussion entre le formateur local et les populations.



Affichage préparée par le formateur local pour annoncer la formation

La date, l'heure et le lieu de la formation menée dans chaque unité de formation sont définis suite à la discussion entre le formateur local et les populations. Conformément au principe selon lequel la formation doit viser la majorité de la population, la date et l'heure permettant le rassemblement de nombreuses personnes sont fixées en consultant les populations. La formation est en principe tenue à un endroit bien visible et fréquenté par les populations afin d'éveiller leur intérêt. Pour certains thèmes, le lieu de la formation est fixé automatiquement. A savoir par exemple la formation sur le marcottage du litchi (l'emplacement des pieds-mère) et celle en pisciculture (l'emplacement de l'étang d'élevage). Le formateur local annonce la date, l'heure et le lieu ainsi fixés à son manager de zone et si le transport de matériaux est requis, le manager de zone et l'organisme d'exécution arrangent le moyen de leur transport.

L'organisme d'exécution est responsable pour l'information des populations

Un des rôles joués par l'organisme d'exécution consiste à assurer l'information des populations sur les formations à travers les managers de zone et les formateurs locaux. Il est indispensable d'élaborer la stratégie de transmission des informations qui ne nécessite guère de dépense. Cela sera réalisé en profitant par exemple du réseau d'information déjà établi entre les populations ou du rassemblement périodique des populations à certains endroits déjà définis (marché, réunion de villageois).

- (5) Préparation des formations par les formateurs locaux

Les matériaux essentiellement pris en charge par les populations sont préparés avec leurs formateurs locaux. Ce sont les matériaux nécessaires pour la pratique et qui sont disponibles sur place. Il s'agit des matières premières (la terre, la sable, l'argile, le bois etc.) et des outils simples (le tamis, la marmite, l'outil agricole etc.).



Gaines données aux populations en échange du coupon distribué à chaque ménage



Matériaux pour la fabrication des foyers améliorés préparés par les formateurs locaux

(6) Mise en œuvre des formations au profit des populations

【Point important】

- Afin de faire participer la grande majorité des populations aux formations, des règles simples d'exécution des formations sont définies et transmises aux acteurs concernés.
- Les managers de zone assistent parfois aux formations dispensée aux populations par les formateurs locaux, mais ils sont dirigés à s'en tenir à leur position d'observateurs.
- Dans certains cas, il est souhaitable que les formations sur un thème précis soient répétées pendant quelques années de suite.

Comme décrit jusqu'ici, la formation dispensée aux populations est une « formation à laquelle tous ceux qui le souhaitent peuvent participer », si bien que les règles suivantes sont définies et ancrées chez les managers de zone ainsi que les formateurs locaux.

- Quand la plupart des populations ne sont pas disponibles pour assister à la formation, comme le cas d'un décès dans la zone, la formation devra être reportée à une autre fois.
- Quand les personnes intéressées à la formation sont trop nombreuses pour participer à une formation, des séances supplémentaires devront être planifiées.

Dès que l'une ou certaines des conditions suivantes est/sont remplie(s), il est souhaitable que les formations sur un thème précis soient répétées dans les mêmes unités de formation pendant quelques années successives.

- Viser l'implantation certaine des techniques au niveau des populations ou transmettre graduellement les techniques
- Envisager l'accroissement du nombre des populations pratiquant les techniques spécifiées dans une large zone
- Vulgariser les activités qui nécessitent relativement du temps pour acquérir la confiance des populations

Le document annexe 8 synthétise les points importants qui doivent attirer l'attention concernant chaque formation comme celle sur le reboisement ou encore sur la stabilisation de lavaka.



Formation sur le marcottage de litchi



Formation sur le compostage en 7 jours

4-2 Mise en œuvre du suivi des activités des populations après la formation

【Point important】

- **Afin de vulgariser et implanter les techniques et les activités chez les populations, le suivi de leurs activités suite aux formations devient primordial en plus de la formation même.**
- Le fait de connaître à travers le suivi, la situation d'exécution de leurs activités amènera à l'amélioration du contenu et de la méthode d'exécution des formations qui seront organisées par la suite.
- Ce sont principalement les managers de zone et les formateurs locaux qui mettent en œuvre concrètement le suivi. L'organisme d'exécution quant à lui analyse les résultats de ce suivi et développe les méthodes résolvant les problèmes que les populations rencontrent ou les mesures d'amélioration des formations.

(1) Objectifs du suivi

Après les formations dispensées aux populations, leurs activités sont suivies de façon à vérifier si elles pratiquent les techniques apprises pendant la formation ou pas et si elles rencontrent des difficultés quelconques lors de la pratique. En outre, le suivi a pour objectif les points suivants de 1) à 6) :

- 1) Appuyer les activités des populations en leur donnant des conseils et le complément des techniques transmises pendant les formations ou en proposant des solutions aux problèmes rencontrés ;
- 2) Afin de susciter l'amélioration des prochaines formations, rassembler les bonnes pratiques telles que le perfectionnement et la standardisation des techniques apprises durant la formation, par la méthode émanant des populations, entre autres ;
- 3) Collecter les informations qui permettent d'examiner la nécessité des nouveaux intrants pour la promotion et l'implantation des activités ;
- 4) Vérifier si les informations relatives aux formations parviennent à toutes les populations ;
- 5) Renforcer les capacités des formateurs locaux par les managers de zone à travers la mise en œuvre du suivi ensemble ;
- 6) Promouvoir la communication entre les managers de zone, les formateurs locaux et les populations pour établir la relation de confiance.

En outre, le suivi constitue également l'occasion pour l'organisme d'exécution de saisir les activités des formateurs locaux, en passant par les managers de zone, et de rémunérer ces formateurs en fonction du volume de travail effectué.



Manager de zone en déplacement vers les hameaux pour le suivi



Suivi, appui, information en visitant les activités réalisées par les ménages

(2) Méthode de la mise en œuvre du suivi

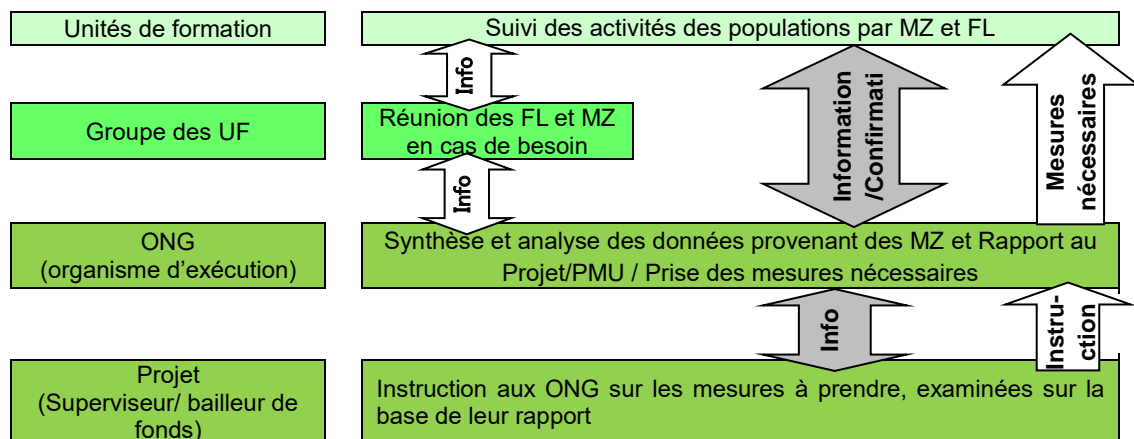
Ce sont les managers de zone et les formateurs locaux qui mettent en œuvre le suivi en discutant directement avec les populations et en examinant leurs activités et leurs réalisations sur les sites. A cette occasion, l'organisme d'exécution doit amener les managers de zone à bien assimiler les points suivants :

- 1) Ne pas se concentrer sur des personnes précises mais ouvrir la conversation avec la majorité possible des populations, y compris celles qui ne participent pas aux formations ;
- 2) Ne pas collecter les informations unilatéralement mais écouter attentivement l'opinion des populations pour les comprendre ;
- 3) En cas de problème, élaborer avec les formateurs locaux les solutions possibles ;
- 4) Concernant les problèmes qu'ils n'arrivent pas à résoudre, rapporter à l'organisme d'exécution ou aux personnes ressources et demander leur instruction ou leur conseil.

Le suivi est mené de façon régulière. Sa fréquence est déterminée selon la mobilité des managers de zone et le nombre des unités de formation qui leur sont assignées. Dans le cadre du PRODAIRE, chaque manager prend en charge moins de 40 unités de formation en moyenne et visite chaque unité au moins une fois par mois.

(3) Système du suivi

Le schéma 8 montre l'exemple concret du système de suivi. Ce qui est important dans l'élaboration du système, c'est l'efficacité et l'opportunité d'échange d'informations entre les managers de zone et l'organisme d'exécution. L'organisme d'exécution s'organise pour recevoir régulièrement le rapport des managers de zone pendant les réunions et par téléphone sur la situation des activités des populations et sur les problématiques. Ces informations sont rassemblées et analysées et les mesures nécessaires pour l'amélioration sont ensuite examinées et instruites aux managers de zone et formateurs locaux pour être appliquées.



MZ : Managers de zone FL : Formateurs locaux UF : Unités de formation

Schéma 8 Exemple du système de suivi en utilisant l'ONG en tant que organisme d'exécution du Modèle LIFE



Apprentissage par les FL du remplissage du «cahier de correspondance» qui est l'un des outils de suivi



Suivi à travers des entretiens directs avec les populations

Cycle PDCA pour l'exécution du suivi et des formations

Comme avancé ci-dessus, le Modèle LIFE emploie les résultats du suivi des activités des populations pour perfectionner la méthode d'exécution et le contenu des prochaines formations et des suivis. Les « prochaines formations » signifient ici celles organisées à l'année fiscale à venir soit dans les mêmes zones, soit dans d'autres zones. En outre, l'« amélioration du contenu de la formation » signifie non pas l'introduction de techniques plus avancées mais la révision du contenu en vue du perfectionnement du niveau de pratique des populations après les formations et de la durabilité des activités. Les améliorations suivantes sont envisageables, entre autres.

- Les matériaux et les matières nécessaires pour la pratique (ex. le substitut de la gaine pour la production des plants ou la diversification des matières essentielles pour la production des foyers améliorés.) sont révisés en fonction de la situation de pratique suite aux formations.
- Les « inventions des populations », qui sont des personnalisations particulières des populations relatives aux techniques apprises pendant la formation, sont incluses dans le contenu des formations. (ex. différents modèles de foyers améliorés)



Echange entre les ONG pour partager la solution aux problèmes et les bonnes pratiques des populations

La répétition du cycle PDCA – Plan, Do, Check, Act -, qui améliore incessamment le contenu de la formation, favorise à la fois l'accroissement du nombre des populations ciblées par les activités vulgarisées et la durabilité des activités (Voir le schéma 9).

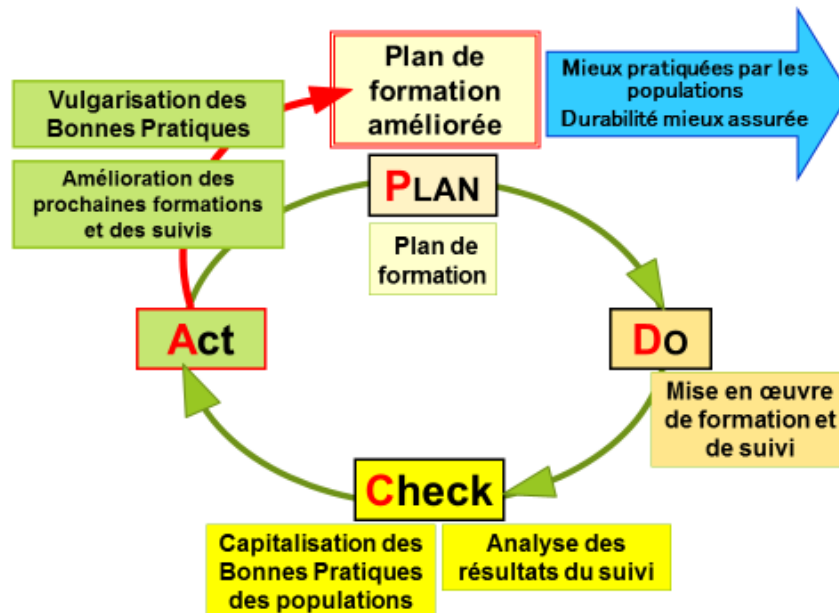


Schéma 9 Cycle PDCA qui assure le perfectionnement continu des formations et des suivis

Chapitre 5 : Résultats obtenus à travers la mise en pratique du Modèle LIFE

5-1 Résultats obtenus dans les 4 communes initiales de la région d'Alaotra Mangoro

Le PRODAIRE, à travers la mise en pratique du Modèle LIFE, vulgarise les activités de la conservation des sols et du développement rural par les formations et les suivis auprès des populations, depuis août 2012 dans les 4 communes¹³ de la région d'Alaotra Mangoro. Des évaluations d'impacts y ont été conduites en avril 2014 ainsi qu'en mai 2016. Ces études ont eu pour but d'évaluer quantitativement et qualitativement les impacts obtenus des activités du Projet jusqu'à ces dates. Les détails concernant la méthode et les résultats de ces études sont présentés dans le recueil de données en annexe. Sur la base de ces études, les résultats concrets et les impacts obtenus de l'application du Modèle sont synthétisés dans le présent sous-chapitre. A noter que ces études concernent les résultats des activités menées dans les 4 communes initiales pendant les 4 années.

(1) Situation de la participation des populations aux formations

Comme montre le tableau 3 de la page suivante, jusqu'à la fin du mois de janvier 2016, plus de 5 900 séances de formation ont été organisées et le nombre total des participants avoisine les 100 000. Il est à noter que depuis janvier 2015, il n'y a plus de formation mise en œuvre par le Projet sauf celle sur la lutte contre les lavakas ou la production des alevins dans ces 4 communes.

Selon les résultats de l'étude menée en 2016, le taux de ménages ayant participé aux formations du PRODAIRE, par rapport à tous les ménages cibles, est de 80,0%. Comme les formations sont effectuées dans toutes les unités de formation, celles sur le reboisement et le foyer amélioré notamment ont enregistré un taux de participation des ménages de 74,6% et 74,1% respectivement. Quant à la formation sur le marcottage du litchi, 58,1% des ménages y ont participé malgré la limitation des zones cibles pour cette formation, liée à la disponibilité des pieds-mères.

Tableau 3 Résultat des formations dans les 4 communes cibles initiales
(Période entre le 1^{er} août 2012 et 31 janvier 2016)

Thèmes de formation	Nombre de séances	Nombre de participants		
		Hommes	Femmes	Total
1. Reboisement	2 894	24 483	18 941	43 424
2. Lutte contre les lavakas	126	1 219	316	1 535
3. Production du foyer amélioré	1 232	9 364	11 593	20 957
4a. Marcottage du litchi	747	5 916	5 121	11 037
4b. Production du litchi	229	6 198	5 208	11 406
5a. Elevage des carpes royales *	25	412	243	655
5b. Production des alevins	42	361	172	533
Autres **	626	5 920	5 025	10 945
Total	5 921	53 873	46 619	100 492

* La formation a été conduite dans 10 sites différents.

** En plus de ces activités, les formations sur les thèmes suivants ont été organisées entre le démarrage du Projet et Avril 2014 : le compostage en 7 jours, l'agriculture de conservation, le maraîchage, la riziculture pluviale, l'aviculture et l'élevage de porc. En outre, la formation sur la lutte contre les feux de brousse est également réalisée en collaboration avec la direction régionale des forêts.

¹³ L'étude porte sur les 12 883 ménages répartis dans les 32 fokontany des 4 communes (Morarano Chrome, Ambodirano, Andrebakely Sud et Ampasikely) de la région d'Alaotra Mangoro.

(2) Pratiques par les populations et leurs impacts, suite aux formations

1) Activités de conservation des sols

Activités de reboisement

Le tableau 4 montre la comparaison du taux de pratique des activités de reboisement 3 ans avant et 4 ans après le démarrage du PRODAIRE. Pour la production des plants, le taux de ménages pratiquant a doublé dans l'ensemble des zones cibles après le démarrage des formations. Parmi les ménages participant aux formations, environ 76% d'entre eux ont produit des plants après la formation. Quant au reboisement, le taux de ménages pratiquant a augmenté de plus de 25% dans l'ensemble des zones cibles et environ 80% des ménages participants ont reboisé suite aux formations. S'agissant des ménages propriétaires de « tanety », 92,9% de ces ménages participants ont reboisé leurs « tanety ».

Tableau 4 Evolution du taux de mise en pratique des activités de reboisement par les ménages des 4 communes cibles initiales

	Avant le projet (durant 3 ans)	Après le démarrage du Projet ¹⁴
% des Ménages qui ont produit des plants	29,5	63,3
% des Ménages participant aux formations qui ont produit des plants	34,7	76,1
% des Ménages qui ont reboisé	40,3	67,4
% des Ménages participant aux formations qui ont reboisé	45	80,0
% des Ménages propriétaires de « tanety » participant aux formations, qui ont reboisé	48,9	92,9

Grâce aux activités de reboisement entreprises par les populations, environ 2.070.000 pieds ont été mis en terre pendant 4 ans, comme montre ci-après le tableau 5. Chaque ménage au sein des zones cibles aurait ainsi planté 160 pieds en moyenne. De surcroît, comme la plupart des espèces d'arbres, à part le moringa, ont été reboisés sur les pentes, on estime qu'environ 994 ha de « tanety » ont été plantés grâce à ces activités menées par les populations en 4 ans. En plus de l'effet de conservation des sols par le reboisement sur les pentes, la mise en terre de 2 pieds de moringa en moyenne par ménage a contribué à l'amélioration nutritive grâce à ses feuilles comestibles. Par ailleurs, pendant les 2 dernières années, environ 6,3% de tous les ménages (c'est-à-dire près de 800 ménages), ont vendu des plants des espèces d'arbre mentionnées dans le tableau 5 et en ont obtenu quelques revenus (en moyenne 47 026 MGA/2 an). Une fois mis en production dans un proche avenir, l'eucalyptus et le grevillea contribueront à la résolution du problème sérieux de pénurie de bois de chauffe/charbon.

Tableau 5 Evolution du nombre des pieds reboisés et de la superficie reboisée dans les 4 communes cibles

Espèce	2015/16 ¹⁵		2014/15 ¹⁶		2013/14 ¹⁷		2012/13 ¹⁸		Total	
	Nbre de pieds	Sup. (ha)	Nbre de pieds	Sup. (ha)	Nbre de pieds	Sup. (ha)	Nbre de pieds	Sup. (ha)	Nbre de pieds	Sup. (ha)
Eucalyptus Robusta	440 973	220,49	501 582	250,79	438 501	219,25	354 895	177,45	1 735 951	867,98
Eucalyptus Citriodora	80 867	40,43	112 532	56,27	30 807	15,4	0	0	224 206	112,1
Grevillea	18 601	7,44	13 993	5,6	27 653	11,06	18 515	7,41	78 762	31,51
Moringa	5 422	3,61	8 450	5,63	3 604	2,4	7 209	4,81	24 685	16,45
Pin	0	0	463	0,23	4 674	3,12	0	0	5 137	3,35
TOTAL	545 863	271,97	637 020	318,52	505 239	251,23	380 619	189,67	2 068 741	1031,39

¹⁴ Pour la production des plants (les deux premières lignes), les taux sont calculés avec les résultats des deux campagnes successives 2014/2015 et 2015/2016 tandis que pour le reboisement (les deux dernières lignes), les résultats concernent les quatre campagnes successives de 2012/2013 à 2015/2016.

¹⁵ Résultats de l'étude d'évaluation d'impact finale menée en mai 2016

¹⁶ Résultats de l'étude d'évaluation d'impact finale menée en mai 2016

¹⁷ Résultats de l'étude d'évaluation d'impact à mi-parcours menée en juin 2014

¹⁸ Résultats de l'étude d'évaluation d'impact à mi-parcours menée en juin 2014

Lutte contre les lavakas

Jusqu'en fin janvier 2016, les formations ont été réalisées dans 49 sites. Autrement dit, les actions de stabilisation sont conduites par les populations sur 49 lavakas. Les résultats de l'étude d'évaluation d'impacts menée en mai 2016 indiquent que dans 33 sur les 37 sites¹⁹ visités, les populations concernées poursuivent régulièrement les activités d'entretien et de suivi après la formation, en faisant le reboisement supplémentaire aux environs des lavakas et en mettant en place, en ajoutant ou en renforçant des dispositifs antiérosifs, entre autres. Sur les 4 lavakas non entretenus, 3 ont été déjà stabilisés et un lavaka a été abandonné au cours de la stabilisation. En effet, ces activités reflètent une forte implication des populations qui reconnaissent bien l'efficacité des actions d'entretien et de suivi entreprises contre l'écoulement des sols. En particulier, l'effet de prévention de l'écoulement des sols par les dispositifs antiérosifs est visible à court terme pour les populations. C'est la raison pour laquelle nombre d'entre elles sont apparemment convaincues de l'effet de ces dispositifs antiérosifs installés pendant la formation. On a également constaté qu'une fois convaincues de ces effets positifs, les populations se mettent à continuer après la formation la lutte contre les lavakas.

Un autre impact essentiel de la formation sur la lutte contre les lavakas réside dans le fait que la formation a permis à de nombreuses populations (qui ne savaient pas jusqu'à ce moment-là que les lavakas pouvaient être contrôlés) de réaliser qu'elles pouvaient elles-mêmes freiner l'élargissement de ces lavakas qui menacent leurs vies. L'acquisition de cette connaissance a suscité l'implication active des populations dans la lutte contre les lavakas, comme l'illustrent les demandes de formation sur la lutte contre les lavakas adressées au Projet ou encore les actions directement initiées par les populations sans demander d'appui extérieur.

2) Activités de développement rural

Dans les zones cibles du Projet aux environs du lac Alaotra, la production du foyer amélioré, la production du litchi ainsi que l'élevage des carpes royales ont été vulgarisés en tant qu'activités du domaine du développement rural.

Production du foyer amélioré

Sur tous les ménages des zones cibles, seulement 1,9% d'entre eux avaient l'expérience sur la production du foyer amélioré avant le démarrage du PRODAIRE contre 51,6% après le démarrage du projet, à la date du mai 2016. Sur tous les participants aux formations du Projet, 69,2% d'entre eux ont fabriqué le foyer amélioré après les formations. Le nombre de foyers améliorés ainsi produits suite aux formations dans les zones cibles atteint environ 15 400.

Les avantages de l'utilisation du foyer amélioré sont les suivants:

- Réduction du volume de bois de chauffe/charbon utilisé (L'étude de vérification a clarifié la possibilité de la réduction du bois jusqu'à 60 % avec le changement du foyer traditionnel de 3 pierres au foyer amélioré. Ce chiffre signifie une économie de 6,8 kg de bois par jour et par ménage, ce qui fait 2 400 kg par an. Si converti en prix d'achat du bois, il est équivalent à plus de 240 000 Ar.);
- Conservation de la chaleur pour une durée plus longue;
- Amélioration de l'environnement à l'intérieur grâce à la réduction de la fumée;
- Perfectionnement de la sécurité dans la cuisine
- Amélioration du cadre de vie due à la diminution du temps et de l'effort dépensés pour la recherche de bois de chauffe.



Kamado de différentes formes, fabriqués par les paysans après la formation, adaptés à leur besoin.

Par ailleurs, il y a des cas où les populations améliorent ou inventent diverses formes de foyers adaptés à différents usages et 3,1% des ménages (c'est-à-dire environ 400 ménages) sont même parvenus à gagner en moyenne 32 265 MGA en les vendant après la formation donnée par le Projet.

¹⁹ Sur les 49 sites où a été tenue la formation sur la lutte contre les lavakas, l'étude a été menée seulement dans les sites de lavakas ayant passé au moins une saison des pluies après la formation.

Production du litchi

Avant le démarrage du PRODAIRE, les ménages ayant déjà expérimenté la production de litchi sont de 6,9%. Grâce aux formations, ce taux est monté à 54,1% % à la date de mai 2016. Environ 7 000 ménages ont en effet produit des plants du litchi par marcottage et planté 17 000 pieds.

L'impact des formations sur le consiste en l'augmentation de l'intérêt général sur la culture du litchi parmi les populations. Le litchi était en effet un arbre fruitier plus ou moins nouveau pour ces zones. En fait, 57,3%²⁰ des ménages des zones cibles ont exprimé leur intention d'achat des plants de litchi et environ 260 ménages, c'est-à-dire approximativement 2,0 % de l'ensemble de ménages, ont déjà commencé la vente. Aux environs du lac Alaotra, la période de la récolte des fruits diffère de celle des autres régions de Madagascar, si bien que la production des fruits du litchi possède un potentiel de vente. Dans quelques années, quand les arbres du litchi plantés commencent à produire des fruits, le litchi deviendrait une spécialité prometteuse de la région.



Marcottage de litchi

Elevage de carpes royales



Poisson récolté

Malgré les conditions restreintes pour la pratique des activités (la préparation des étangs ou de la rizière, la nécessité de nourrir, etc.), 44,2% de participants aux formations ont pratiqué cet élevage. Sur les ménages de toutes les zones cibles, 3,8% le pratiquent et plus de 90% d'entre eux sont arrivés à récolter. Le volume des poissons récoltés varie entre 3,1 seau au minimum et 15 seaux au maximum, ce qui fait 1,6 seaux par ménage en moyenne. Pour les ménages comptant par poisson, ce volume varie entre 7 poissons au minimum et 600 au maximum, ce qui fait 140 en moyenne. La vente totale par ménage est comprise entre 15 000 MGA au minimum et 1 800 000 MGA au maximum; avec 360 000 MGA en moyenne.

De nos jours, le nombre de poissons vivant dans le lac Alaotra, les canaux ou les rizières, diminue considérablement à cause de la destruction environnementale ou de la surpêche. Dans ce contexte, la nouvelle sur la réussite de l'élevage des carpes royales par les participants aux formations sur ce thème s'est vite répandue parmi les populations environnantes et l'intérêt vis-à-vis de la pisciculture a augmenté à la fois dans les zones cibles. Le nombre de personnes qui ont aménagé des étangs par leur propre initiative et souhaitant acheter des alevins a augmenté. Le Projet a ainsi lancé la formation sur la production des alevins de la carpe royale dès la saison 2013/14. Cette formation a abouti à la réussite de la production d'environ 120 000 alevins dès la 2^{ème} saison de 2014/ 15. De plus 9 producteurs d'alevins de carpe royale ont gagné 27 150 000 MGA MGA sur la vente d'alevins dans cette saison.



Etangs pour la production d'alevins, aménagés par un paysan

En plus des chiffres présentés ci-dessus, les résultats encourageants ont été également obtenus dans les 2 communes d'extension de la région d'Alaotra Mangoro, où le Projet mène ses activités depuis 2014. Le recueil de données (volume séparé) récapitule ces résultats de la mise en pratique du Modèle dans ces autres communes cibles.

²⁰ Suivant les résultats de l'étude d'évaluation d'impact menée en avril 2014

5-2 Résultats obtenus dans les 2 communes de la région de Bongolava

Le PRODAIRE a étendu ses zones d'intervention depuis juin 2015 dans neuf Fokontany au sein des deux communes Tsinjoarivo Imanga et Ambatolampy de la région de Bongolava. Des évaluations d'impacts y ont été conduites en 2016. Ces études ont eu pour but d'évaluer quantitativement et qualitativement les impacts obtenus des activités du Projet dans ces zones d'extension. L'évaluation porte sur la base d'un échantillon de 202 ménages tirés des 2 205 ménages cibles

(1) Situation de la participation des populations aux formations

Comme montre le tableau ci-dessous, plus de 577 séances de formation ont été organisées et le nombre total des participants avoisine les 12 847.

Force est de constater que les participants sont intéressés par le reboisement avoisinant les 56% suivi de l'utilisation du foyer amélioré Kamado de l'ordre de 38,39%. Ceci montre l'importance et le lien étroit entre ces activités dans la vie de la population dans cette région vue les dégradations environnementales et la rareté des produits forestiers ligneux.

Tableau 6 Résultat des formations dans les 2 communes (Période juin 2015-avril 2016)

Thèmes de formation	Nombre de séances	Nombre de participants		
		Hommes	Femmes	Total
Reboisement	207	4 098	2 301	6 399
Lutte contre les feux de brousse	6	229	217	446
Foyer amélioré Kamado	182	1 830	2 268	4 098
Stabilisation de Lavaka	55	600	26	626
Paquet technique PAPRiz	8	48	0	48
Total	458	6 805	4 812	11 617

Bref, l'étude a montré que 65 % des ménages ont participé au moins à une séance de formation sur le reboisement et **55 %** à la formation sur Kamado.

(2) Pratiques par les populations et leurs impacts, suite aux formations

1) Activités de conservation des sols

Activités de reboisement

Le tableau ci-dessous montre déjà la volonté de la population à effectuer cette activité. Pour la production des plants, le taux de ménages pratiquant a presque doublé dans l'ensemble des zones cibles après le démarrage des formations. Quant au reboisement, environ 86% des ménages ont reboisé dans la campagne 2015/16 suite aux formations.



Acacia plantés sur tanety

Tableau 7 Taux de mise en pratique des activités de reboisement

	Espèce	Avant PRODAIRE	2015/16
Production des plants	Eucalyptus	37,6%	60,9%
	Acacia	12,4%	51,5%
Plantation	Eucalyptus	55,4%	55,0%
	Acacia	20,8%	44,1%

Tableau 8 Estimation du nombre de pieds mis en terre par les participants de formation sur le reboisement

	Espèce	Eucalyptus	Acacia	Total
Nombre des arbres plantés		95 983 pieds	33 675 pieds	129 658 pieds
Taux de survie		67,0%	73,4%	-

En résumé, le taux de survie des plants est assez élevé malgré les conditions des lieux. Les populations ont mis en place des techniques de protection des plants mis en terre comme les pare-feux, la plantation de manioc entre les arbres.

Lutte contre les lavakas

Les formations ont été réalisées dans 13 sites ainsi les actions de stabilisation sont conduites par les populations sur 13 lavakas. Les résultats de l'étude d'évaluation d'impacts menée indiquent que dans 12 sites visités, 9 lavakas sont entretenus régulièrement et un déjà stabilisé. Les populations concernées poursuivent régulièrement les activités d'entretien et de suivi après la formation, en faisant le reboisement supplémentaire aux environs des lavakas.



Formation de formateurs sur la lutte contre lavaka

44,0% des ménages sont affectés par lavaka à travers l'ensablement des rizières, augmentant ainsi le besoin et la demande de formation sur la lutte contre lavaka dans la zone. Force est de constater que ces activités reflètent une forte implication des populations qui reconnaissent bien l'efficacité des actions d'entretien et de suivi entreprises contre l'écoulement des sols.

2) Activités de développement rural

Production du foyer amélioré

Les actions de développement dans cette zone est concentré sur l'utilisation de foyer amélioré kamado. Sur tous les ménages des zones cibles, seulement 12,6% d'entre eux avaient l'expérience sur la production du foyer amélioré avant le démarrage du PRODAIRE contre 43,1% après le démarrage du projet.

Bref, au moins **43,6% des ménages** utilisent habituellement Kamado et on recense plus de **2 000** foyers améliorés fabriqués depuis la formation.

5-3 Rapport coût-efficacité du Modèle LIFE

Cette dernière partie du manuel est consacrée à la question relative au rapport coût-efficacité du Modèle. Les cas suivants sont ainsi examinés.

Tableau 9 Description des deux cas

	CAS 1	CAS 2
Sites	4 communes d'Alaoatra Mangoro	2 communes de Bongolava
Cibles	12 883 ménages	2 205 ménages
Critères de choix des sites	Bassin versant du PC 23	Bonne accessibilité (communes situées au bord de la route nationale)
Durée d'exécution*	4 ans (3 ans de formations/suivi et pour la 4 ^{ème} année suivi uniquement)	1 an (formations/suivi)
Organisme d'exécution	ONG locales basées dans la région	Directions régionales (DRAE et DREEF)
Structure de vulgarisation	6 managers de zone (MZ) au niveau communal, recrutés par les ONG et environ 660 formateurs locaux	3 conseillers de Développement Rural (CDR) des communes cibles et environ 90 formateurs locaux

* Durée de mise en pratique du Modèle avant l'enquête d'évaluation d'impacts finale

Il est important de comprendre que la simple comparaison des résultats de ces deux cas n'a pas de sens puisque le Modèle a été mis en pratique dans les conditions très différentes. Il s'agit plutôt d'une analyse dont le but est de montrer que « le Modèle s'applique à moindre coût avec un rendement assez élevé dans diverses circonstances ».

L'analyse détaillée du rapport coût-efficacité ainsi que la méthodologie correspondante sont présentées dans le recueil de données (« Data Book ») qui compose l'ouvrage complémentaire du manuel.

5-3-1 CAS 1 : 4 communes de la région d'Alaoira Mangoro

Le tableau 10 récapitule les dépenses enregistrées par le projet pour obtenir les résultats des activités des populations présentés dans le sous-chapitre 5-1. Les points cités ci-dessous mériteront d'être pris en compte afin de mieux comprendre ce tableau.

- Le montant du « Total (A) » représente la somme des dépenses du projet utilisées pour vulgariser et ancrer les activités respectives présentées dans le tableau chez les populations.
- La somme totale des « Salaire des MZ », « Salaire du staff de l'ONG » ainsi que du « Carburant des motos » englobe les dépenses non seulement pour la mise en œuvre de la sensibilisation, de la formation et du suivi mais aussi pour la mise en place de la structure de vulgarisation suivant les étapes mentionnées en 2-1-2. Etant donné qu'il est difficile de répartir exactement ces dépenses aux 5 activités vulgarisées, le montant pour chaque catégorie d'apports est estimé pour chaque thème d'activités selon le nombre de séances de formation pour chacun.

Tableau 10 Apports du projet pour la mise en pratique du Modèle LIFE
(Unité: MGA)

Catégorie d'apports	Activités de conservation des sols		Activités pour l'amélioration des conditions de vie		
	Reboisement	Stabilisation de Lavaka	Foyer amélioré	Marcottage de litchi	Production d'alevins
Sensibilisation	1 fois / FKT au moment du démarrage des activités				
Relations publiques & Projection de DVD	0	93 225	1 272 775	0	0
Formation	2 894 séances	126 séances	1 232 séances	747 séances	42 séances
Honoraire du formateur	29 581 151	1 914 484	12 610 026	7 858 185	7 053 500
Matériaux pour la formation	98 505 800	849 200	0	5 803 542	5 427 900
<i>Sous-Total</i>	<i>128 086 951</i>	<i>2 763 684</i>	<i>12 610 026</i>	<i>13 661 727</i>	<i>12 481 400</i>
Suivi des activités des populations	1 fois / UF / mois par FL à l'aide du MZ pour suivre toutes les activités				
Honoraire du formateur local	27 049 301	956 169	13 054 353	6 875 072	332 012
Manager de zone (MZ)					
Salaire des MZ	20 755 379	733 684	10 016 822	5 275 357	254 758
Carburant des motos	44 218 602	1 563 088	21 340 485	11 238 963	542 753
<i>Sous-Total</i>	<i>64 973 981</i>	<i>2 296 772</i>	<i>31 357 307</i>	<i>16 514 320</i>	<i>797 511</i>
Mise en œuvre du Modèle					
Salaire du staff de l'ONG	15 651 107	553 253	7 553 432	3 978 014	192 106
TOTAL (A)	235 761 340	6 663 103	65 847 893	41 029 133	13 803 029

Le tableau 11 montre les principales contributions des populations lors de la mise en pratique de chaque activité après la formation. Ces apports en nature ou sous forme de main d'œuvre, donnés par les populations à leur propre initiative, concourent énormément à l'amélioration du rapport coût-efficacité de la réalisation de ces activités, comme présenté dans le tableau 12. Le modèle LIFE grâce à son approche qui stimule les activités spontanées des populations permettra à ses utilisateurs d'obtenir des résultats très probants et tangibles par rapport à leurs dépenses.

Tableau 11 : Contributions des populations pour la réalisation des activités vulgarisées

Catégorie de contribution	Activités de conservation des sols		Activités pour l'amélioration des conditions de vie		
	Reboisement	Stabilisation de Lavaka	Foyer amélioré	Marcottage de litchi	Production d'alevins
Main d'œuvre entière	Production et mise en terre des plants	Mise en place et entretien des piquets ou fascines /Reboisement	Fabrication des foyers	Travaux du marcottage jusqu'à la mise en terre	Construction des étangs / Production d'alevins
Matériaux	Terre, Sable, Fumier, Graines, Outils nécessaires	Matériaux pour les piquets ou fascines, Plants, Outils nécessaires	Argile, Terre, Sable, Cendre	Terre, Sable, Fumier, Outils nécessaires	Nourriture des poissons, Outils nécessaires
Autres	Terre pour le reboisement				Terre et eau pour les étangs/ Obtention des certificats



Matériaux pour le foyer amélioré, préparés par les populations locales



Graines d'Eucalyptus et d'Acacia récoltées par l'un des formateurs locaux

Tableau 12: Résultats des activités des participants aux formations par rapport aux apports du projet

	Résultats des activités des participants aux formations (B)		Coût unitaire dépensé par le projet : (A) / (B)
Reboisement	Pieds plantés	2 068 741 pieds	114 MGA /pied
	Surface reboisée*	1 031 ha	228 585 MGA /ha
Stabilisation de Lavaka	Traités durant la formation	49 lavakas	-
	Dont entretenus par la population locale ou déjà stabilisés	48 lavakas	138 815 MGA / lavaka
Foyer amélioré	Confectionnés	15 362 foyers	4 286 MGA /foyer
Marcottage de litchi	Plants mis en terre	17 077 plants	2 403 MGA /plant

* Ces chiffres sont donnés à titre indicatif. Le nombre de pieds plantés converti en superficie reboisée comporte également les plants utilisés pour le regarnissage.

En ce qui concerne la production d'alevins, le coût total dépensé par le Projet pour la formation et le suivi relatifs à cette activité est de 13 800 000 MGA. 9 producteurs ont été formés et ont déjà gagné environ 27 150 000 MGA sur la vente des alevins en 2 campagnes.

5-3-2 CAS 2 : 2 communes de la région de Bongolava

Comme mentionné plus haut, le Modèle LIFE n'a été appliqué que pendant 1 an dans la région de Bongolava avant d'obtenir les résultats présentés dans le sous-chapitre 5-2. Durant cette période, les directions régionales ont mis en pratique le Modèle en exécutant le budget confié par le projet.

Le tableau 13 résume les apports du projet selon chaque catégorie pour chacune des activités vulgarisées. Les contributions des populations sont les mêmes que pour le CAS 1.

Tableau 13 : Apports du projet pour la mise en pratique du Modèle LIFE dans la région de Bongolava (Unité: MGA)

Catégorie d'apports	Activités de conservation des sols		Activités pour l'amélioration des conditions de vie
	Reboisement	Stabilisation de Lavaka	Foyer amélioré
Sensibilisation	1 fois / FKT au moment du démarrage des activités		
Relations publiques & Projection de DVD	0	13 649	89 351
Formation	207 séances	55 séances	182 séances
Honoraire du formateur	639 893	1 547 164	552 943
Matériaux pour la formation	4 733 380	0	0
<i>Sous-Total</i>	<i>5 373 273</i>	<i>1 547 164</i>	<i>552 943</i>
Suivi des activités des populations	1 fois / UF / mois par FL à l'aide du CDR pour suivre toutes les activités		
Honoraire du formateur local	66 159	6 472	42 369
Indemnités			
CDR	1 316 274	128 768	842 958
Personnel des DRAE & DREEF	1 553 295	151 955	994 750
Carburant pour CDR et DRAE & DREEF	733 500	71 757	469 743
TOTAL (C)	9 042 501	1 919 765	2 992 114

Les résultats majeurs obtenus par rapport à ces apports sont indiqués dans le tableau ci-dessous. Il est à bien noter que l'honoraire assez important du formateur de lavaka contribue à augmenter le coût unitaire dépensé pour la stabilisation de lavaka. Il s'agit en réalité d'un formateur qu'on a fait venir d'Alaotra Mangoro, ce qui a rendu cette dépense élevée. Mais cela est bien justifié afin de bien transmettre au staff des directions régionales et aux CDR, non seulement les techniques mais aussi l'approche sur la lutte contre lavaka. Au fur et à mesure que le nombre de lavakas traités augmente, le coût unitaire concerné diminue.

Tableau 14: Résultats des activités des participants aux formations par rapport aux apports du projet

	Résultats des activités des participants aux formations (D)		Coût unitaire dépensé par le projet : (C)/(D)
Reboisement	Pieds plantés	129 658 pieds	70 MGA /pied
	Surface reboisée*	64.83 ha	139 480 MGA /ha
Stabilisation de Lavaka	Traités durant la formation	13 lavakas	-
	Dont entretenus par la population locale ou déjà stabilisés	11 lavakas	174 524 MGA / lavaka
Foyer amélioré	Confectionnés	2 074 foyers	1 443 MGA /foyer

* Ces chiffres sont donnés à titre indicatif. Le nombre des pieds plantés converti en superficie reboisée comporte également les plants utilisés pour le regarnissage.

Document annexe

Annexe 1 : Aperçu du Projet PRODAIRE

Objectif Spécifique du Projet

L'objectif spécifique du projet consiste à établir un modèle permettant de promouvoir de façon intégrée la conservation des sols et le développement rural dans les zones d'amont dégradées.

Éléments de composition du Modèle

Parmi les éléments constituant le Modèle, il y a les éléments suivants de 1) à 3).

- 1) Système de vulgarisation, permettant la mise en œuvre des formations au profit des populations et du suivi de leurs activités
- 2) Contenu des activités relatives à la conservation des sols et au développement rural vulgarisées à travers la structure de vulgarisation 1)
- 3) Mécanisme assurant la durabilité des activités menées par les populations

Parallèlement à la structuration du Modèle, il faut également mettre sur pied un organisme d'exécution du Modèle pour la réalisation des éléments 1), 2) et 3) susmentionnés.

Grâce à l'amélioration permanente, le Modèle établi sera mieux adapté à la situation de Madagascar. Au cours de ce processus, le Modèle sera simplifié de même que le coût nécessaire à sa mise en pratique réduit. Le rapport coût-efficacité sera ainsi perfectionné.

Période du Projet

Première phase : février 2012 - mars 2015 (environ 37 mois)

Deuxième phase : avril 2015 - mars 2017 (environ 23 mois)

L'emphase sera mise dans chaque phase comme suit :

1^{ère} phase: L'essai et l'établissement du Modèle ainsi que la préparation de sa diffusion

2^{ème} phase: La finalisation et la diffusion du Modèle et du projet de programme appliquant le modèle

Sites du Projet et populations

- 1) Communes cibles initiales depuis 2012 : Morarano Chrome, Ambodirano, Andrebakely Sud et Ampasikely (12 883 ménages) dans la région d'Alaotra Mangoro
- 2) Communes cibles d'extension depuis 2014 : Andilanatoby et Ranomainty (3 635 ménages) dans la région d'Alaotra Mangoro
- 3) Communes cibles d'extension depuis 2015 : Tsinjoarivo Imanga et Ambatolanpy (3100 ménages) dans la région de Bongolava

Organismes d'exécution de la partie malgache

- 1) Direction Générale des Forêts du Ministère de l'Environnement, de l'Ecologie et des Forêts (MEEF)
- 2) Direction Générale de l'Agriculture et la Cellule de Coordination du programme national Bassins Versants Périmètres Irrigués du Ministère auprès de la Présidence en charge de l'Agriculture et de l'Elevage (MPAE)
- 3) Direction Régionale de l'Environnement, de l'Ecologie et des Forêts du MEEF à Alaotra Mangoro et à Bongolava
- 4) Direction Régionale de l'Agriculture et de l'Elevage du MPAE à Alaotra Mangoro et à Bongolava
- 5) 6 communes cibles d'Alaotra Mangoro

Annexe 2 : Naissance du Modèle LIFE

Le Modèle LIFE est basé sur l'approche développée connue sous le nom de PRRIE -Développement Rural Participatif et Gestion de Ressources par des Formations Intégrées pour une Égalité des Chances -, dont l'origine est le modèle développé par le projet PRODEFI - Projet Communautaire de Développement Forestier Intégré au Sénégal – (2001-2008).

Durant la 2^{ème} phase du PRODEFI, une accélération des activités du reboisement et du développement local par les populations a été constatée, bien que le nombre des villages cibles ait été limité à 30. Cette accélération est due aux effets engendrés par les formations directes au profit des populations, réalisées suivant les 5 principes de l'approche PRRIE. Ce résultat a fait démarrer en 2007 le « Projet de Dynamisation communautaire et de reboisement au Shire central (COVAMS) » au Malawi, dont la méthode de vulgarisation est basée sur PRRIE.



Formation des formateurs sur la diguette en cadre pour lutter contre l'érosion (PRODEFI)



Formation sur la Gestion des plantations (PRODEFI)

Au début, COVAMS adoptait comme le PRODEFI une approche dite l'approche de formation intégrée – « Integrated Training Approach » (ITA)-, selon laquelle diverses formations sont organisées en réponse aux besoins des populations vérifiées dans chaque village. La plupart des populations locales des zones cibles de COVAMS ayant accueilli favorablement la technique de la conservation des sols des terres cultivées, le Projet a élaboré une approche dite l'approche de formation spécifique – « Specified Training Approach » (SPA) -, en retenant spécifiquement les thèmes de formation efficaces.

Quoique la tendance à un taux élevé de la pratique par les populations soit observée, à la suite des formations suivant la première approche, ITA, - puisque cela permet la compréhension sur le besoin particulier de chaque zone -, cette ITA n'a pas un meilleur rapport coût-efficacité par rapport à l'approche de formation SPA. C'est ainsi que le COVAMS ayant pour objectif global de développer ses activités sur une grande superficie a adopté la formation SPA et a mené continuellement ses activités.

Quant au PRODAIRE, avec le résultat constaté durant l'étude préalable, qui confirme que le besoin des populations locales en reboisement est fort, les formations en production de plants et en reboisement sont réalisées dès le début du projet en tant que « formation en cascade » conformément à l'approche de formation SPA. Simultanément, plusieurs thèmes ont été traités au début en tant que « formations à la demande » selon l'approche de formation ITA. Or, au fur et à mesure que la situation des alentours du lac Alaotra, zone cible, est clarifiée, le PRODAIRE est passé de la formation ITA à la formation SPA ciblant les thèmes spécifiques, prometteurs et fortement demandés par les populations (ex. foyer amélioré, lutte contre lavaka, litchi).

Par ailleurs, afin de vulgariser les thèmes concernés à travers la structure de mise en œuvre des formations, l'élément de composition du Modèle, le Projet a d'abord mis sur pied le « structure à 3 niveaux ». Pour chacun des trois niveaux d'unité administrative - c'est-à-dire 1) la commune, 2) le

Fokontany et 3) les zones résidentielles (secteur/ hameau) à l'intérieur du Fokontany -, l'Animateur de Commune, l'Animateur de Fokontany et l'Agriculteur Leader sont respectivement mis en place.

Or, le mal fonctionnement du suivi des activités des populations et de la transmission des informations à cause des raisons suivantes a été identifié.

- l'existence de nombreux hameaux indépendants et parfois éloignés au sein du Fokontany
- le réseau complexe de communication entre les acteurs, dû à l'intervention des animateurs au niveau du Fokontany

C'est la raison pour laquelle le Projet a modifié en passant à un « structure à 2 niveaux », composé du Manager de Zone (ex-Animateur de Commune) et du Formateur Local (ex-Agriculteur Leader). Le poste de l'animateur au niveau de Fokontany a été supprimé. De plus, ces Formateurs Locaux ne sont plus choisis suivant la division administrative mais suivant la répartition des hameaux et des populations. Autrement dit, l'étendue facile à être accédée par un Formateur Local a été définie comme « unité de formation ».

En outre, les Formateurs Locaux habitants dans les unités de formation rapprochées ont été regroupés dans le « groupe d'unités de formation » afin d'assurer une communication plus fluide. Cette unité n'est autre que le groupe permettant la communication fluide entre les Managers de Zone et les Formateurs Locaux. Ainsi, l'« unité de formation » mentionnée ci-dessus, fonctionne comme l'unité où les formations sont organisées au profit des populations.

Modèle PRODEFI

Rappelons-nous le modèle proposé par le PRODEFI: Il est très simple.

Sa mise en œuvre comporte deux étapes :

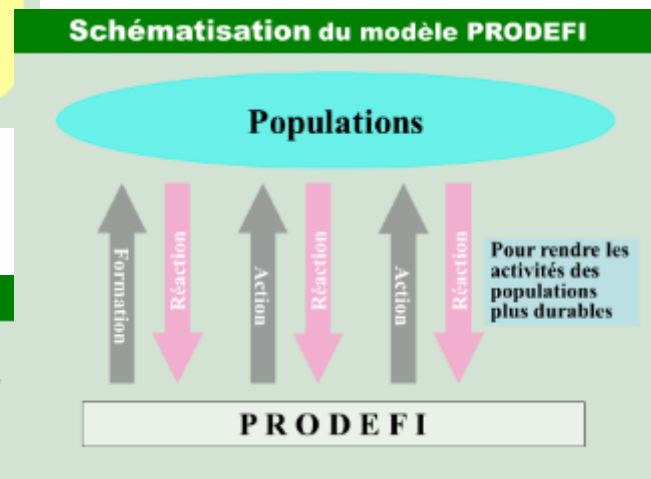
- > 1ère étape : Organiser « la formation »
 - Tenant compte des besoins locaux
 - Animée par l'expertise locale
 - Ouverte à tous, donc une formation de masse ou une formation « non-sélective » !
- > 2ème étape : Promouvoir les réactions des populations provoquées par la formation

Le modèle PRODEFI est simple

La Formation est l'outil clef du Modèle, Elle est appelée la « Formation PRODEFI »

Cette formation :

- est organisée dans le village ;
- est animée par l'expertise locale ;
- tient compte des besoins locaux ;
- est ouverte à tous ;
- et s'adresse à la masse.



Annexe 3 : Approche PRRIE

Signification de PRRIE

PRRIE est une abréviation de l'anglais « Participatory Rural Development and Resource Management by Integrated Training for Equal Opportunity » qui signifie « Développement Rural Participatif et Gestion de Ressources par des Formations Intégrées pour une Égalité des Chances ».

Ensuite, nous analyserons la signification de PRRIE en le décomposant par mot.

Tout d'abord, « Participatory Rural Development (Développement Rural Participatif) », indique ce qui est envisagé à travers l'application de PRRIE. Ce dernier est en soi une approche visant le développement régional avec la participation subjective des populations en suscitant au maximum leur initiative. Ensuite, « Resource (Ressource) » signifie non seulement les « matières » comme les « ressources naturelles » ou les « ressources agricoles » mais également les « ressources humaines ». Cela suggère ainsi le point essentiel de PRRIE, ce qui est la valorisation / mise au profit des ressources humaines méconnues sur les sites ou des capacités potentielles des populations locales.

L'idée générale selon laquelle les zones rurales sont occupées par des agriculteurs ignorants et sans diplôme est en contraire à la réalité. Dans les faits, on trouve presque partout, soit des agriculteurs possédant la connaissance efficace suivant la méthode qu'ils ont eux-mêmes inventée, soit des agriculteurs qui ont acquis des techniques pour des services de vulgarisation lancés auparavant, d'une manière sélective donc « inégale ». Par ailleurs, les agents de développement agricole sont parfois affectés, sans les moyens et la motivation nécessaires pour permettre leur mobilité permettant de circuler entre les hameaux. Il existe en outre des personnes qui n'ont jamais eu l'occasion d'étudier malgré un potentiel élevé et une forte motivation en matière de contribution au développement local. Ceci dit, les ressources humaines qui ne sont pas mises à profit sont méconnues en masse. L'utilisation des ressources humaines de ce type en fait peut être envisagée pour permettre la promotion du meilleur rapport coût et efficacité.

La partie « Integrated Training (Formations Intégrées) » indique que PRRIE est centré sur différentes formations dans divers domaines. Généralement, le développement rural ne vise pas seulement le secteur primaire tel que l'agriculture et autres ou les activités de production/ économiques telles que la transformation/ vente des produits et autres, mais couvre également d'autres domaines tels la santé, l'éducation etc. Les formations adaptées à cette réalité du monde rural traitent forcément des thèmes de divers domaines.

Néanmoins, dans certains cas, il est plus efficace de traiter des thèmes de formation ciblés. L'exécution des formations sur des thèmes ciblés est appelée « Specific Training Approach (Approche de Formation spécifique) ». Les cas démontrant l'efficacité de cette approche sont clarifiés plus bas.

Et enfin, « Equal Opportunity (Égalité des Chances) » est un autre point essentiel de PRRIE. La caractéristique de la formation selon PRRIE réside dans cette égalité des chances qui est définie comme règle primordiale. Il est à bien préciser toutefois que ce concept de l'égalité des chances ne prévoit pas nécessairement l'égalité des résultats de tous, qui n'est qu'une ambition démesurée. Nous pouvons dire que, sur ce point de PRRIE, il s'agit d'une manière de penser réaliste.

Principes supplémentaires applicables à Madagascar

A Madagascar, la propriété de terrain est principalement privée, si bien que la possession de terrain et la superficie de la propriété dépendent largement de la famille. C'est la raison pour laquelle dans le cas de la formation pour tous, l'objectif de l'égalité des chances ne peut être atteint sans offrir au moins 1 thème de formation qui n'a aucun lien avec la possession de terrain (ex. terre cultivée).

Parmi ce type de thème, on peut citer, entre autres, le foyer amélioré destiné à la cuisine, qu'on peut trouver dans toutes les familles, ou l'arboriculture de petite envergure, possible d'être réalisée sur un terrain de petite superficie. La sélection des thèmes est nécessaire après avoir saisi les besoins des populations de chaque zone ainsi que la demande au niveau du marché, et etc.

Procédure de PRRIE

La procédure de l'exécution de PRRIE est en gros comme suit : (1) mettre en place une structure sociale (« Social Infrastructure (Structure Sociale) » qui permet d'effectuer les formations et appuyer les populations après les formations ; (2) lancer pratiquement les formations et apporter les appuis nécessaires après avoir observé les réactions des populations locales par rapport aux formations.

Tout d'abord, il faut établir la structure sociale « Social Infrastructure (Structure Sociale) qui est le mécanisme servant à faire parvenir les formations aux populations. Dans plusieurs pays, l'administration affecte des agents de développement et autres à chaque domaine alors que leur nombre est insuffisant. D'autre part, les circuits de communication entre chaque domaine et les populations se superposent en général. Ainsi, sans réforme, il est difficile de réaliser la formation à chance égale.

C'est la raison pour laquelle la route d'accès vers la masse de population doit être établie principalement en passant par les collectivités locales si elles fonctionnent, ou sinon par les organismes qui disposent d'une structure de vulgarisation plus stable à savoir le ministère de l'agriculture et autres. Cette structure sociale « Social Infrastructure (Infrastructure Sociale) » une fois établie peut être utilisée pour les domaines divers, afin de susciter le perfectionnement de l'efficacité de l'ensemble de l'administration.

Il faut chercher la forme de la structure organisationnelle appropriée pour chaque pays ou région selon différents facteurs (le système du gouvernement/ collectivité locale, la taille/ composition ethnique de la communauté locale, la répartition géographique, les ressources humaines existantes etc.). Puisque les formations touchant divers domaines sont organisées dans la plupart des cas, la coordination avec les ministères/ départements/ organismes concernés par ces domaines est également indispensable. Si on veut mettre en œuvre les formations au profit de la masse dans une zone assez étendue, il n'y pas suffisamment de formateurs disponibles. C'est la raison pour laquelle on sélectionne les formateurs locaux, sur place, qui seront formés sur des techniques relativement faciles. Les formateurs y compris les formateurs locaux sont en principe rémunérés.

La formation est menée conformément à 5 principes suivants : « localement » ; « en utilisant les ressources disponibles localement » ; « en commençant à répondre aux besoins locaux » ; « en ne sélectionnant pas les participants » et « en visant le plus de populations possible ». Le respect de ces principes à l'étape de la mise en œuvre des formations est obligatoire.

Specific Training Approach (Approche de Formation spécifique)

La forme de base de la formation mise en œuvre selon PRRIE est la « Integrated Training (Formation Intégrée) » qui couvre divers domaines. Il est possible en revanche que la « Specific Training Approach (Approche de Formation Spécifique) », selon laquelle certains domaines et techniques sont déterminés pour être vulgarisés, est également adoptée. Cependant, contrairement aux projets ordinaires de vulgarisation menés par le gouvernement ou autre organisme, qui déterminent préalablement certaines techniques à vulgariser, cette dernière approche peut-être adoptée par PRRIE seulement sous condition d'un niveau élevé de l'intérêt des populations ou de l'importance ressentie par les populations. On peut en effet espérer une meilleure efficacité de la vulgarisation avec cette méthode.

Les compétences indispensables pour PRRIE

L'adoption et l'application du PRRIE nécessitent en tout 3 niveaux de compétence. Le 1^{er} constitue le concepteur qui structure la structure de vulgarisation. Le 2^{ème} consiste au manager qui projette les formations dans chaque zone et se charge de leur coordination, comme la disposition des formateurs et enfin le 3^{ème} niveau, le formateur local qui exécute chaque formation.

Annexe 4 : Exemples du PRODAIRE pour la mise en place de la structure de vulgarisation

1. Structure de vulgarisation dans la région d'Alaotra Mangoro

Dans le cas de la pratique du PRODAIRE dans la région d'Alaotra Mangoro, la commune constitue l'unité d'intervention et au moins un manager de zone a été sélectionné pour chaque commune (Schéma 4-1). Dans les grandes communes relativement accessibles et fortement peuplées, le Projet a mis en place plusieurs managers de zone et déployé les activités en créant nombreuses unités de formation dès le début. Tandis que, dans les communes difficiles à atteindre, le Projet a choisi la stratégie selon laquelle les unités de formation sont créées progressivement à partir des hameaux faciles d'accès vers les zones plus profondes.

Le nombre moyen de ménages par unité de formation est de 62 pour un nombre maximum de 203 et un nombre minimum de 04 dans la région d'Alaotra Mangoro. Quant au nombre moyen d'unités de formation réunies dans un groupe des unités de formation, c'est de l'ordre de 03 à 04. Son nombre maximum est 07 et son nombre minimum, 01.

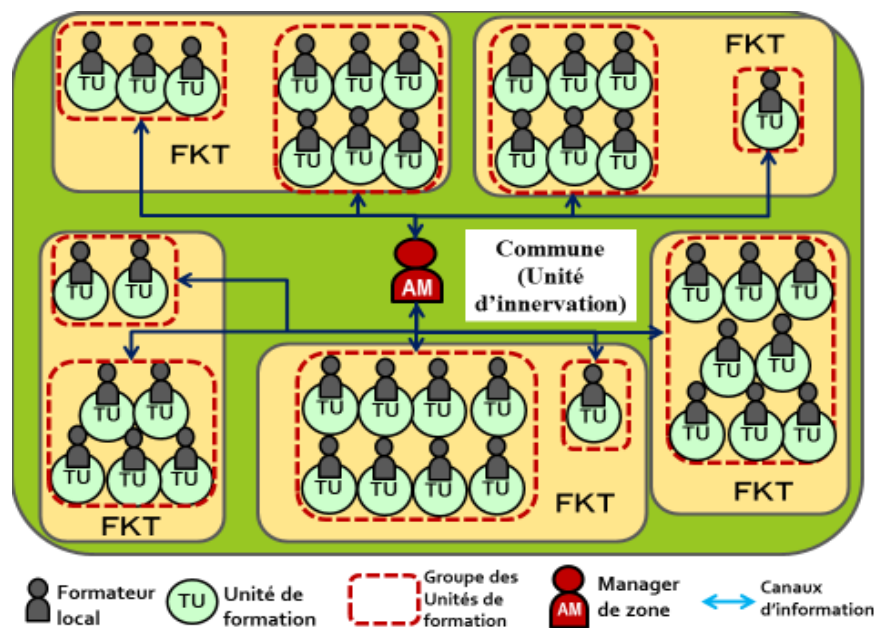


Schéma 4-1 Structure de vulgarisation établi par le PRODAIRE

Des managers de zone, affectés à chaque commune cible, sont fournis des motos afin de faciliter leur mobilité. Le nombre des unités de formation prises en charge par un manager de zone diffère considérablement entre le nombre minimum de 11, et le nombre maximum de 64. Cette différence s'explique par les facteurs suivants : la distance entre le Fokontany central de la commune, qui devient le point d'appui pour le manager et ses unités de formation, la condition d'accès entre les unités et l'ordre de priorité de la zone par rapport aux autres. Cette « zone de priorité » diffère suivant les objectifs de l'application du Modèle. Etant donné que la cible principale du PRODAIRE est « la zone dégradée d'amont », sa zone de priorité est le bassin en amont et moyen plutôt que celui en aval.

Le Tableau 4-1 montre le rôle des formateurs locaux et des managers de zone.

Tableau 4-1 Rôle des formateurs locaux et des managers de zone

Titre	Fonctions
Formateurs locaux (FL)	<ul style="list-style-type: none"> - Transmettre l'information sur la formation et sur le suivi à tous les foyers de son unité de formation (UF) - Mettre en œuvre des formations dans son UF - Auprès des populations de son UF, recueillir des problèmes relatifs à la pratique des activités après la formation et transmettre ces informations à son manager de zone - Au sein de son UF, mener les activités de suivi après la formation
Managers de zone (MZ)	<ul style="list-style-type: none"> - Transmettre l'information entre l'organisme d'exécution et les populations des unités de formation (UF) assignées - Organiser la formation des formateurs destinée aux formateurs locaux (FL) - Appuyer la mise en œuvre des formations dans ses UF - Mener le suivi des activités des populations avec les FL - Renforcer les techniques des FL sur le tas - Assurer la gestion des FL (y compris la sélection et la révocation des FL) - Assumer un rôle intermédiaire entre les populations et les personnes ressources ou les organismes d'appui et leur donner les informations

2. Comment établir la structure de vulgarisation ? : Pratique par le PRODAIRE

(1) Sélection et formation des managers de zone

Région d'Alaotra Mangoro

Le PRODAIRE a recruté un/des manager(s) de zone pour chaque commune. Ces managers sont sélectionnés à travers l'examen des dossiers, l'interview et l'examen pratique suivant les critères fixés comme suit : a) résider dans la commune cible, b) pouvoir communiquer facilement avec les populations, c) avoir l'intention de se consacrer au développement local, d) être âgé de 23 à 45 ans et e) avoir fini au moins l'enseignement secondaire.

Région de Bongolava

Toutes les communes de la région ont déjà au moins un CDR, ce sont ces CDR qui ont été recrutés comme manager de zone. Les CDR sont payés pour les travaux effectués suivant les termes de références établis à travers la discussion entre le Projet, les directions régionales (organismes d'exécution) et les CDR.

Code de conduite vis-à-vis des populations

Afin de clarifier l'attitude auprès des populations, le PRODAIRE a développé au profit du personnel des organismes d'exécution et des managers de zone le code de conduite annexé au document 3-1 du volume séparé. C'est un outil qui permet aux acteurs impliqués de consolider et de se rappeler leur position selon laquelle ils « soutiennent et comprennent les populations qui sont les acteurs principaux » en toute circonstance (lors des réunions ou dans d'autres occasions).

(2) Présentation de l'approche et des activités aux populations

Exemple des étapes concrètes de la sensibilisation (Cas de l'ONG EZAKA VAOVAO)

- Visite de courtoisie auprès du chef Fokontany et des Tangalamena pour le chef-lieu de Fokontany (demande de faire une Tam Tam dans le village)
- Visite de courtoisie auprès du chef de village ou de chef de secteur et des Tangalamena (demande d'une rencontre avec les paysans)
- Tam-tam avec mégaphone sur PRODAIRE dans le secteur ou hameau
- Rencontre avec les villageois afin d'expliquer le Projet (information - communication au sujet du Projet, explication PRRIE, etc.) et projection de DVD, si possible.
- Demande de proposition de date pour une démonstration pratique (confection du foyer amélioré ou pratique de semis d'eucalyptus) avec les paysans
- Ciblage des futurs FL durant toute la séance de sensibilisation et démonstration sur le Kamado et /ou reboisement



D'après les expériences du PRODAIRE, l'utilisation des supports audiovisuels lors de la présentation des activités s'avère très efficace. Dans les hameaux possédant une salle de vidéo, les DVD sur le foyer amélioré et sur la lutte contre les lavaka sont diffusés après autorisation des propriétaires de salle. L'image du foyer amélioré a suscité l'intérêt des populations. En effet, les populations ont un grand besoin de réduction du volume de bois de chauffe et de charbon mais n'avaient pas de connaissance sur les mesures concrètes, ce qui a accru leur demande envers la formation. En ce qui concerne la lutte contre les lavakas également, le fait de montrer qu'il est

possible pour les populations mêmes de lutter contre a servi à modifier leur idée fixe selon laquelle « il n'y a pas moyen d'arrêter le phénomène naturel de lavakisation par elles-mêmes ».

C'est en effet pour donner aux populations une image concrète des activités afin de déclencher leur intention de suivre cette formation. Quand la formation est réalisée en répondant aux demandes des populations, les effets suivants sont escomptés : la contribution à la préparation des formations comme la fourniture des matériaux, la participation plus active aux formations ainsi que le taux de mise en pratique élevé après les formations.

(3) Détermination des unités de formation et identification des candidats formateurs locaux

Dans le cas du PRODAIRE, tout d'abord, les unités de formation ont été déterminées provisoirement plus ou moins en fonction de la division géographique comme la zone résidentielle (secteur ou quartier) ou le hameau séparé au sein du Fokontany. Le Fokontany a été ensuite fixé comme groupe des unités de formation. **Puis au cours de la réalisation des formations au profit des populations, les unités de formation de grande échelle et celles dans lesquelles les résidences sont dispersées sur une vaste étendue, sont divisées conformément aux demandes des populations et aux circonstances.** Cette division des unités de formation a suscité l'assurance des occasions plus égales de la participation des populations aux formations, due à la transmission facile des informations aux populations et à l'amélioration de leur accessibilité aux formations.

(4) Choix et attestation des formateurs locaux à travers la pratique

Exemple des critères de choix des formateurs locaux (Cas de l'ONG EZAKA VAOVAO)

- Assister à la séance de sensibilisation afin de connaître le Projet (approche, objectif ...)
- Faire preuve de dynamisme afin de pouvoir donner des explications sur l'approche
- Montrer son intérêt pour la protection de l'environnement, en facilitant la décision sur la date de la séance de démonstration
- Montrer la capacité de transmettre l'information aux villageois afin que ces derniers préparent tous les matériels et matériaux nécessaires pour la formation et que ceux-ci puissent constater que le futur formateur local (FL) est versé dans des activités de développement de son village.
- Etre : soit désigné par le Manager de zone ou par la majorité du Fokonolona ou simplement volontaire pour être FL après les explications des rôles et responsabilités des FL donnés par les Managers de zone pendant les séances de sensibilisation dans les villages.
- Assister à la séance de formation des FL pour pouvoir devenir formateur plus tard.
 - Dispenser des séances de formation tout en respectant les 5 principes de la formation du Modèle LIFE et capable de remplir les différents documents administratifs relatifs à la réalisation des formations et des suivis demandés par PRODAIRE.

Annexe 5 : Exemples du PRODAIRE pour le contenu des activités à vulgariser

Contenu des activités vulgarisées à travers la Structure de vulgarisation (Région d'Alaotra Mangoro)

Activités pour la conservation des sols	Activités pour le développement rural
 <p data-bbox="279 808 791 875">Environ 90% des ménages participants ont reboisé suite aux formations</p>	 <p data-bbox="847 801 1362 902">Fabrication du foyer amélioré, qui ne nécessite pas de dépenses de matériaux ni de technicité élevée</p>
 <p data-bbox="279 1335 794 1435">Pour 90% de lavakas traités durant la formation, les actions de stabilisation sont poursuivies par les populations</p>	 <p data-bbox="847 1335 1374 1451">Arboriculture fruitière praticable dans le jardin car elle n'exige pas de conditions particulières de terrain (terre cultivée ou en pente, etc...)</p>
 <p data-bbox="279 1865 759 1933">Formation sur la lutte contre les feux de brousse en collaboration avec les DREEF</p>	 <p data-bbox="847 1883 1315 1964">Pisciculture de la carpe royale, qui est d'ailleurs la spécialité de la zone du lac Alaotra</p>

En ce qui concerne le contenu relatif au développement rural, l'organisme d'exécution sélectionnera les activités suivant les critères (1) à (3) et les exemples du PRODAIRE présentés ci-après.

(1) Activités relatives à l'amélioration du cadre de vie et du revenu, qui peuvent être pratiquées par tous, indépendamment des moyens financiers.

En plus de la fabrication du foyer amélioré, le PRODAIRE vulgarise dans la région d'Alaotra Mangoro, la culture des arbres dont les fruits ou les feuilles sont comestibles ou utilisables comme médicaments ou autres. Cette activité est également possible à pratiquer par la plupart des ménages. Ce qui devient la problématique à ce moment-là, c'est le moyen d'obtention des plants. Conformément à ses principes de l'égalité des chances, le PRODAIRE a adopté une des deux méthodes suivantes:

- a) Fournir des techniques et le minimum de matériaux qui permettent la production des plants à tous les participants à la formation;
- b) Distribuer les plants à tous les participants durant la formation.

Le choix entre a) et b) se fait en tenant compte de la technique de la production des espèces choisies, de son niveau de difficulté, de la disponibilité des plants, de la taille des zones/populations cibles, du budget disponible et d'autres.

Le PRODAIRE a vulgarisé la culture du litchi et du moringa dans les zones du Lac Alaotr. Pour la culture du litchi, la transmission de la technique de la production des plants par le marcottage, la distribution des plants du litchi ainsi que la transmission de la technique de la plantation ont été réalisées durant les formations. Quant à la culture du moringa, le Projet a transmis la technique de la production des plants en distribuant les semences et les gaines aux participants lors de la formation.



Moringa planté dans la cour

(2) Activités déjà pratiquées dans la zone cible par de nombreuses populations qui ressentent le besoin d'amélioration de leurs techniques

Pour la vulgarisation de cette catégorie d'activités, le PRODAIRE a collaboré avec les autres projets suivants :

- PAPRiz (Projet d'Amélioration de la Productivité Rizicole sur les Hautes Terres Centrales de Madagascar) de la JICA pour vulgariser les techniques de la riziculture irriguée, développées par le PAPRiz en employant les réseaux d'information avec les populations, établi par le PRODAIRE.
- Projet de l'aide française pour vulgariser les techniques améliorées de l'aviculture et de l'élevage du porc en utilisant les manuels déjà élaborés par ce projet.

(3) Activités relatives à la fabrication des produits qui peuvent devenir les spécialités de la zone et engendrer ainsi des impacts économiques

Aux environs du lac Alaotra, où le PRODAIRE mène ses activités, ce sont l'élevage de la carpe royale et la culture du litchi qui ont la potentialité en tant que spécialités de la zone.

Concernant la première, la formation-pilote en pisciculture a été organisée dans plusieurs zones où certaines populations possèdent déjà des étangs d'élevage ou arrivent à les préparer par elles-mêmes. Bien que l'intérêt des populations en pisciculture s'accroisse rapidement après la formation, le Projet a abouti à la conclusion selon laquelle la problématique majeure rencontrée durant la vulgarisation est la fourniture stable des alevins. De ce fait, le Projet a décidé d'appuyer cette production d'alevins et organise les formations sur les techniques concernées avec la condition que les bénéficiaires soient capables de préparer par eux-mêmes des étangs appropriés. Quant à la vulgarisation des techniques de l'élevage de la carpe royale (l'élevage de la carpe à partir de l'alevinage jusqu'à la taille demandée au marché), on suppose que les vendeurs donnent le conseil technique aux éleveurs. Et en même temps, on expérimente la collaboration avec les institutions bancaires, telle que décrite dans l'annexe 11.

Quant à la culture du litchi, au début les formations sur le marcottage ont été organisées uniquement dans les zones où les pieds-mères sont disponibles. Mais, plus tard, on a procédé à la distribution des plants du litchi afin d'assurer l'égalité d'opportunité aux populations des zones sans pieds-mères. La

culture du litchi a ainsi 2 aspects qui sont à la fois « (3) la spécialité de la région » et « (1) l'activité qui peut être pratiquée par tous ».

Choix du PRODAIRE par rapport aux activités pour le développement rural

Suivant les principes et le processus montrés dans 2-2-2 et pour les raisons mentionnées plus haut, le PRODAIRE a finalement ciblé, en plus du reboisement et de la lutte contre les lavakas, la fabrication du foyer amélioré, la culture du litchi et l'élevage de la carpe royale, en tant qu'activités à vulgariser dans les zones cibles aux environs du lac Alaotra. Par ailleurs, dans la région de Bongolava, on y vulgarise le reboisement, la lutte contre les lavakas, la fabrication du foyer amélioré ainsi que les techniques de la riziculture irriguée, développées par le PAPRiz. Le tableau 5-1 montre un exemple du plan d'exécution des formations.

Formation	Année											
	Mois	Feb.	Mar.	Apr.	May	Jun	Jul.	Aug.	Sep.	Oct.	Nov.	Dec.
1 Reboisement												
1) Production des plants												
2) Repiquage dans la gaine												
2 Stabilisation des lavaka												
1) Sensibilisation à l'aide de DVD												
2) Stabilisation des lavaka												
3 Arboriculture fruitière (litchi)												
1) Préparation (marcottage)												
2) Marcottage												
3) Plantation												
4 Foyer amélioré (Kamado)												
5 Pisciculture production d'alevins												
1) Préparation des bassins												
2) Elevage géniteurs												
3) Reproduction												
4) Collecte alevins												
Travaux champêtres (Rizière)												
Travaux champêtres (Tanety)												
Saison des pluies												

Tableau 5-1 Exemple du plan d'exécution des formations

Annexe 6 : Rôle de l'ONG dans l'application du Modèle

Suivant les 5 rôles attendus de l'organisme d'exécution du Modèle, décrits dans la section «3-1 Rôle de l'organisme d'exécution», les appuis menés par le Projet et la méthode de mise en œuvre des tâches des ONG sont expliqués ci-dessous.

1) Transmission des informations aux populations

La transmission des informations entre les ONG et les populations est réalisée suivant le circuit montré ci-dessous en schéma 1. Les points clés pour faciliter cette transmission d'information sont les suivants : a) la mobilité des managers de zone, b) la communication entre les formateurs locaux et les managers de zones et c) l'échange des informations entre les managers de zone et les ONG décrits ci-après.

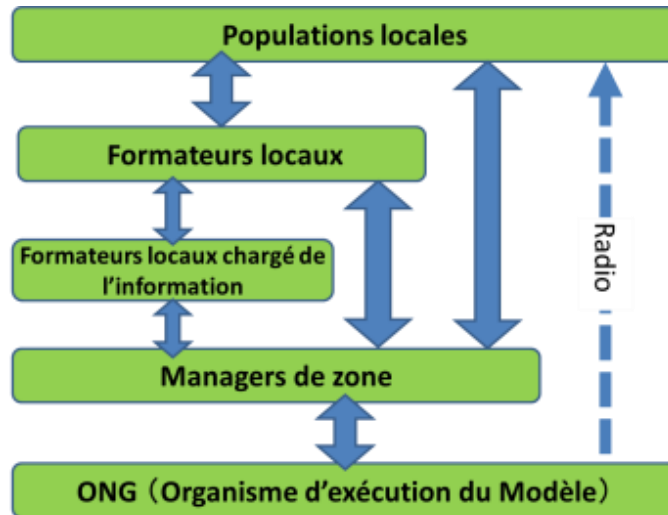


Schéma 6-1 Circuit de la transmission des informations aux populations

Pour transmettre les informations aux populations sans difficulté

a) Mobilité du manager de zone

Etant donné que les managers de zone remplissent le rôle central dans la transmission des informations aux populations des zones cibles de la région d'Alaoira Mangoro, le Projet assure leur mobilité en leur prêtant des motos. Ces managers ont pour tâche de visiter les unités de formation assignées au moins 1 fois par mois afin de communiquer directement avec les populations. Chaque manager est responsable de 5 Fokontany en moyenne, ce qui fait environ 35 unités de formation. Le parcours de la moto par mois et par manager est de 120 km en moyenne.



Nos managers parcourent toute la zone même sous la pluie.

b) Communication entre les formateurs locaux et les managers de zones

Certaines unités de formation au sein des zones cibles, comme les hameaux éloignés, ne sont pas couvertes par le réseau téléphonique. C'est pourquoi le contact des managers de zone avec les formateurs locaux se fait directement face à face. De plus, ces deux acteurs emploient des carnets de communication gardés chez les formateurs locaux, surtout quand ces derniers sont absents lors de la visite de son manager. On note sur ce carnet les dates prévues des formations²¹, le rapport sur les résultats des formations²¹, les dates des visites des managers de zone pour le suivi, entre autres. Cela permet en effet la confirmation des derniers messages des deux côtés à chaque visite des managers de zone chez les formateurs locaux.

²¹ Thème de formation, date d'organisation et nombre des participants (homme-femme)

c) Echange des informations entre les managers de zone et les ONG

La communication entre les managers de zone et les ONG est essentiellement effectuée à travers la réunion périodique de l'ONG et l'utilisation d'un carnet de communication. Ce carnet est gardé dans les bureaux des ONG et employé par les managers de zones dans le but de rapporter les résultats des formations et des suivis. Grâce à ce carnet et à la réunion périodique (souvent hebdomadaire), les ONG peuvent suivre les activités des managers de zone.

2) Organisation et gestion des activités de formation

Dans les zones cibles de la région d'Alaotra Mangoro, les ONG gèrent les activités de formation menées par à peu près 400 formateurs locaux alors que chaque manager de zone suit les formations menées par 80 formateurs locaux en moyenne, selon le cas. Les formations sont particulièrement concentrées au début de la période pluviale pendant laquelle il est probable d'avoir à organiser jusqu'à 900 séances de formation par mois.

Pour que les ONG de niveau ordinaire de Madagascar puissent organiser et gérer ce grand nombre de formations, la standardisation et la simplification des travaux relatifs à l'organisation des formations deviennent essentielles. Il appartient à l'organisme d'exécution d'assumer la responsabilité de procéder à cette standardisation et à cette simplification à l'aide des informations et des rapports reçus des ONG. Concernant l'organisation et la gestion des activités de formation, le Projet a donné aux ONG les indications sous forme de Termes de Référence (document 3-1 du volume séparé).

3) Suivi des activités des populations et la révision du plan de formations

A travers les résultats du suivi des activités des populations par les managers de zone, les ONG collectent les cas de bonne pratique au niveau des populations et les utilisent pour améliorer les prochaines formations et pour perfectionner le suivi.

Dans les zones cibles de la région d'Alaotra Mangoro, les cas de bonne pratique suivants ont été constatés jusqu'à présent. Ils ont fait l'objet du partage avec les ONG et d'autres managers de zone durant les réunions périodiques et ont été présentés aux populations des autres zones à travers les suivis postérieurs menés par les managers de zone.

Exemple de la bonne pratique dans la région d'Alaotra Mangoro

a) Affiches indiquant les timings importants relatifs à l'activité de reboisement

On trouve un Fokontany où les affiches indiquant les timings importants relatifs à l'activité de reboisement (la collecte des semences, le semis etc...) ont été créées et placardées par les formateurs locaux, conformément à la demande des populations. Les populations ont déposé cette demande aux formateurs locaux comme ils, occupés par des travaux journaliers, ont apparemment la tendance d'oublier ces timings bien qu'ils comprennent déjà le contenu et les techniques des activités du reboisement.

b) Arrangement « gagnant-gagnant » entre les populations en vue de l'organisation des formations gratuites

Dans les zones où le Projet a arrêté la conduite de formations, on a constaté de temps en temps des arrangements pour l'organisation de formations gratuites ou réalisées sans l'appui du projet grâce à la négociation entre les populations. L'exemple typique est la formation sur le marcottage du litchi. Le formateur local recevant la demande de formation sur ce thème a négocié avec le propriétaire du pied mère du litchi pour pouvoir l'utiliser pour la formation. La récompense pour le propriétaire a été de recevoir une certaine proportion fixe des marcottes produites et l'appui technique par le formateur local lors de la production des marcottes. Ce type d'exemple illustré de la négociation entre les populations, basée sur une relation gagnant-gagnant, est constaté dans certains Fokontany de certaines communes.

4) Renforcement de capacités des managers de zone et des formateurs locaux

Les ONG renforcent constamment la capacité des managers de zone, noyaux de la structure de vulgarisation, puis ces managers renforcent à leur tour la capacité des formateurs locaux sur le tas.

Compétences demandées aux managers de zone

Les capacités attendues des managers de zone sont les 3 suivants.

a) Mener les activités sur terrain suivant les principes du Modèle LIFE

Les managers de zone pratiquent leurs activités sur les sites conformément au code de conduite (cf. annexé au document 3-1 du volume séparé) élaboré par le Projet en intégrant les avis des ONG et des managers de zone. Les ONG appuient les managers de zone afin qu'ils mènent leurs activités en respectant ce code de conduite.

b) Apprendre les techniques relatives aux contenus à vulgariser et diriger les formateurs locaux et les populations

En général, ce sont les ONG qui transmettent les techniques aux managers de zone en organisant des formations techniques à leur profit avant les formations auprès des populations. Leurs techniques et connaissances continuent à être renforcées par le personnel des ONG ou par les ressources humaines concernées à travers la formation sur le tas.

c) Assurer l'administration et la gestion des activités de formation et de suivi tout en respectant le besoin et le souhait des populations

De manière à renforcer cette capacité des managers de zone, des managers exécutifs des ONG sont en charge de superviser ces derniers à travers la formation sur le tas.

5) Collaboration avec d'autres institutions et des systèmes existant

A Alaotra Mangoro, les ONG entrent dans la collaboration avec la Bank Of Africa (ci-après dénommée « BOA ») pour la fourniture des alevins. Elles sont d'abord intervenues en tant qu'intermédiaire pour les producteurs pour la vente des alevins et ensuite en tant que fournisseur des formations aux agriculteurs ou groupes d'agriculteurs qui ont l'intention de commencer l'élevage des alevins.

En tant qu'agent pour la vente des alevins, les ONG fournissent la formation sur la pisciculture et vendent les alevins aux agriculteurs ou à leurs groupes qui ont l'intention de commencer l'élevage des alevins. Les alevins à vendre sont achetés depuis leurs producteurs et revendus aux autres agriculteurs souhaitant commencer la pisciculture au prix incluant le frais de transport/ formation et le bénéfice de l'agent.

En outre, de manière à bénéficier du financement de la BOA, le groupe de pisciculteurs sont demandés d'assister à la formation en pisciculture et de former une association avec au moins 4 membres. Ce financement est accordé suite à la déposition du certificat de la formation, délivré par les ONG aux participants de la formation en pisciculture, et du récépissé relatif à l'établissement de l'association, délivré par le bureau du district.

Annexe 7 : Pratique du PRODAIRE pour la mise en œuvre des formations et du Suivi

(1) Sélection des personnes-ressources et choix de la forme de la formation

Dans le cas du PRODAIRE, une enquête simple a été menée pour identifier les personnes-ressources existantes dans la zone cible avant la mise en œuvre des formations.

Les personnes-ressources et les managers de zone ont formé directement les populations pour les thèmes suivants : élevage des carpes royales et production d'alevins de la même espèce. En ce qui concerne les formations en reboisement et en production du foyer amélioré, ce sont les formateurs locaux qui ont rempli le rôle du formateur. Quant à la culture du litchi et à la lutte contre les lavaka, c'étaient les personnes-ressources qui menaient au début les formations auprès des populations.

Néanmoins, les formateurs locaux sont actuellement formés sur ces deux techniques dans le but de les rendre capables de les mener. Ainsi, ces formations seront ultérieurement initiées par les formateurs locaux. Ceci dit, les acteurs chargés des formateurs changent avec le temps et selon les thèmes de formation.

(2) Préparation des matériaux pour les formations

Le tableau 7-1 de la page suivante montre les matériaux fournis par le PRODAIRE pour chaque thème de formation.

Ces matériaux devront être transportés dans chaque unité de formation avant la mise en œuvre de la formation. Pour cela, des moyens de transport ont été mobilisés en louant des tracteurs aux chefs-lieux de Fokontany, et parfois des vélos, ou encore en utilisant les motos des managers de zone.

(3) Détermination de la date et du lieu de la formation ainsi que la transmission de ces informations aux populations

La transmission des informations sur les formations aux populations constitue un travail important des formateurs locaux. Les moyens à leur disposition sont comme suit :

- Coller des affiches aux endroits visibles pour toutes les populations ;
- Distribuer à tous les ménages des coupons/invitations de participation gratuite aux formations ;
- Annoncer en faisant du porte-à-porte ;
- Annoncer aux endroits publics où sont rassemblées de nombreuses personnes, au marché ou parfois à l'église par exemple.

Certaines activités qui nécessitent des ressources financières ou foncières (ex : pisciculture) ne peuvent pas être pratiquées par tout le monde. Toutefois, même pour les formations sur ces activités, il faut s'efforcer d'accueillir tout le monde qui veut y participer sans sélectionner des participants et en donnant les informations sur les formations à toutes les populations au sein de l'unité de formation.

(4) Mise en œuvre des formations au profit des populations

Dans le cas de la première formation donnée par les formateurs locaux, ou en cas de doute sur leurs capacités, les managers de zone interviennent pour les appuyer en fonction des circonstances. Néanmoins, ce sont les formateurs locaux qui mènent en principe les formations tandis que les managers de zone s'en tiennent à leur position d'observateurs. Devant les participants, les managers ne doivent absolument pas faire des objections relatives aux techniques et au niveau technique des formateurs locaux. Ces managers doivent mesurer leurs paroles et leurs comportements qui pourraient éveiller une éventuelle méfiance des populations vis-à-vis des techniques des formateurs locaux. L'organisme d'exécution doit veiller au respect de ce principe par les managers de zone.

(5) Mise en œuvre du suivi après les formations au profit des populations (dans le cas de l'ONG HO AVY SOA)

1) Méthode de suivi concrète :

- a) La méthode variera selon le manager de zone (MZ) lui permettant de rationaliser son trajet, et selon la condition d'accès vers certaines unités de formation (UF). Dans l'unité d'intervention où il y a plus

d'un manager de zone, la zone a été subdivisée selon une délimitation géographique permettant de rationaliser le trajet de chaque manager et faciliter leur mobilité.

Par exemple : Pour le manager qui opère à Ampasikely, il a 20 UF et 9 groupes, mais dont 1 groupe d'Unités de Formation (GUF) composé de 3UF se trouve à Ampandriantsara, qui est un Fokontany situé à une quinzaine de kilomètre. Pour ce groupe donc, il s'organise à faire le suivi en une journée, c'est-à-dire que ces 3 UF seront suivies dans une journée. Pour les 19 autres UF restantes réparties sur 7 groupes, il a largement le temps de visiter par UF, même à raison de 1 UF par jour.

Par contre, pour le MZ travaillant dans l' « AREA_II » de Morarano Chrome (subdivision de la zone d'intervention), il a 55 UF réparties dans 15 GUF, sa méthode de suivi serait plus efficace en faisant une journée par GUF, peut-être 2 jours pour certains GUF regroupant beaucoup de UF. Donc pour les autres managers ayant une dizaine de GUF et plus d'une vingtaine de UF, il est plus efficace de consacrer une journée de visite par groupe. Toutefois, le manager ne reste pas au niveau du groupe; mais il visite toutes les UF même si cela lui prendra une journée voire deux pour finir les UF d'un groupe.

- b) Il s'avère donc nécessaire de fixer un taux d'échantillon par visite de suivi direct ne dépassant pas 10% de la population cible, par exemple pour une UF de 100 ménages, le nombre de ménages à visiter devait être au grand maximum 10.



Pour la prochaine visite, la même méthode s'applique, mais avec un contenu différent des échantillons, c'est-à-dire, d'autres ménages n'ayant pas été visité la fois précédente, en sus des cas particuliers nécessitant un suivi continu. Choisir un autre échantillon m2 de ménages, puis m3 et ainsi de suite jusqu'à ce que toute l'UF soit bouclée.

2) Déroulement du suivi :

Voici les tâches à mener par les Managers de zone lors du suivi direct.

- Une fois arrivé à l'UF, venir avec les formateurs locaux (FL) de chaque UF et visiter les autorités locales pour saluer et les informer de la raison de la visite qui consiste notamment au suivi.
- Vérifier avec les FL les activités réalisées dans l'UF.
- Visiter quelques ménages et parler avec eux (ceux-ci constituent l'échantillon n°1 ou m1)
- Donner des conseils et réponses appropriés à ces ménages.
- Après la visite, s'asseoir avec les FL et écrire les recommandations dans le cahier de suivi
- Ensuite faire le décompte des activités réalisées avec le cahier de correspondance.
- Payer les FL en notant dans le cahier le numéro de facture et la description correspondante du paiement. (Réunion, Formation, Suivi, Information ou Enquête.)
- Fixer la date du prochain passage et mentionner cette date dans le cahier de suivi.
- Passer aux UF suivantes (selon le programme établi)

3) Contenus de conversation avec les populations

- Information sur la conduite de la formation et participation à la formation
- Réception ou non des matériels offerts par le projet (s'il y en a)
- Identification des difficultés éventuelles
- Conseils répondant aux besoins de l'interlocuteur.
- Présentation du FL si nécessaire.
- Encouragement, sensibilisation.
- Identification des bonnes pratiques et des personnes ressources éventuelles



Discussion avec un ménage qui a pratiqué le kamado (dans le village)

Le suivi peut être thématique pour l'aspect technique et général pour l'aspect information, communication, sensibilisation. Par exemple le manager peut demander les réactions de la population à propos du thème kamado ou du litchi.

Tableau 7-1: Liste des matériels pour les formations et leur coût

	Reforestation (par ménage)		Formation en marcottage de litchi (par marcotte)		Kamado (foyer amélioré)	Lavaka (par formation)		Pisciculture (par formation)		DVD Diffusion		
Prix unitaire	Eucalyptus robusta	30,000 Ar/kg	cost of	1,000 Ari		Ari	Round wood of	3000 Ari	Breeders	45,000 Ari	VCD	1,500 Ari
Quantité	(200.000plants/kg)	0.0025 kg	marcotting	1 palnts		unités	any species:	12 unités		12 unités		1 unités
	500plants/ménage	75 Ari	(marcotte)	1,000 Ari		0 Ari	eucalyptus...	36000 Ari		540,000 Ari		1,500 Ari
Prix unitaire	Moringa oleifera	30,000 Ar/kg	plastic bags	20 Ari		Ari	Gaulette	400 Ari		Ari	Curburant	10,000 Ari
Quantité	(2.500plants/kg)	0.0020 kg	(sachets en	1 unités		unités	(smaller round	30 unités		10 unités	groupe	unités
	5plants/ménage	60 Ari	plastique)	20 Ari		0 Ari	woods)	12000 Ari		0 Ari	électrogène	Ari
Prix unitaire	Poly tube	2,000 Ari	string (ficelle)	20 Ari		Ari	matériel végé	200 Ari		Ari		Ari
Quantité	(Φ8cm, 239g=61.86m,	0.0025 role		1 unités		unités	tal: sisale	10 unités		unités		unités
	2.000Ar)	5 Ari		20 Ari		0 Ari		2000 Ari		0 Ari		Ari
Prix unitaire		Ari	pots (gaines)	95 Ari		Ari	vetiver	50 Ari		Ari		Ari
Quantité		unités	20cmx30cm	1 unités		unités		50 unités		unités		unités
		Ari		95 Ari		0 Ari		2500 Ari		0 Ari		Ari
Prix unitaire		Ari		Ari		Ari	pine	100 Ari		Ari		Ari
Quantité		unités		unités		unités		50 unités		unités		unités
		Ari		Ari		0 Ari		5000 Ari		0 Ari		Ari
Prix unitaire		Ari		Ari		Ari	grevillea	50 Ari		Ari		Ari
Quantité		unités		unités		unités		50 unités		unités		unités
		Ari		Ari		0 Ari		2500 Ari		0 Ari		Ari
Prix unitaire		Ari		Ari		Ari	jatropha	50 Ari		Ari		Ari
Quantité		unités		unités		unités		20 unités		unités		unités
		Ari		Ari		0 Ari		1000 Ari		0 Ari		Ari
coût		140 Ar/ ménage		1,135 Ar/ marcotte		0 Ari		61,000 Ar/ formation		540,000 Ar/ formation		1,500 Ar/ formation

Annexe 8 : Points essentiels pour les formations sur le reboisement et la stabilisation de lavakas

(1) Formation sur le reboisement

Les points importants de cette formation sont les suivants :

- Organiser les formations dans toutes les unités de formation, même dans les zones situées en aval où il n'y a pas de terrain en pente
- Choisir les espèces d'arbre correspondantes à l'objectif de la conservation des sols du terrain en pente de la zone cible, tout en considérant les demandes de la part des populations
- Transmettre les techniques pour tout le cycle de reboisement –à commencer par la récolte des semences, la préparation des pépinières, la production des plants et la mise en terre-, afin d'assurer la continuation des activités de reboisement par les populations, même après l'arrêt de l'appui de la part des organismes d'exécution du Modèle
- Insérer dans le contenu de la formation, l'emploi des alternatives à la gaine destinée à la production des plants ainsi que la fabrication des gaines avec des poly tubes en vinyle
- **Laisser libre décision à chacun des participants de préparer sa pépinière individuellement ou en groupe après la formation et également de choisir l'endroit où il va planter**



Dans la région d'Alaotra Mangoro, l'Eucalyptus Robusta est le plus planté



Dans la région de Bongolava, l'Acacia pousse bien

Dans le cadre du PRODAIRE, tout le paquet des techniques pour le cycle complet du reboisement est transmis aux populations en 2 ou 3 séances de formation espacées. Les principales espèces d'arbre cibles sont l'eucalyptus, le grevillea et le pin pour la région d'Alaotra. Le moringa a également été introduit comme il est possible de le planter dans la cour de la maison d'habitation des ménages. Comme cet exemple le montre, le nombre des bénéficiaires des formations a été multiplié grâce à l'introduction des espèces d'arbre intéressant tous les ménages, quelle que soit la disposition du terrain. L'apport du Projet au moment de la réalisation des formations se limite aux techniques, aux gaines destinées à la production des plants ou les matériaux pour la confection des alternatives, ainsi qu'aux semences. D'autres matériaux et outils sont préparés par les participants eux-mêmes.

Pourquoi organiser la formation sur le reboisement dans la même localité pendant quelques années successives ?

- Le PRODAIRE a organisé la formation sur le reboisement 3 années de suite en vue de l'assimilation effective des techniques par les populations. Afin de diversifier les espèces d'arbres et les techniques durant cette période, le nombre des espèces traitées a été accru et les techniques de la récolte des semences et de la production des gaines alternatives ont été introduites à partir de la 2ème année suivant les demandes des populations.
- Pour les activités (ex. le reboisement, la production des foyers améliorés) dont les effets sont rendus visibles à travers la mise en pratique par de nombreuses populations dans une zone étendue afin de produire des impacts dans le domaine de la conservation des sols ou de la restauration environnementale, les formations sont réalisées sur quelques années et les efforts sont portés surtout pour accroître le nombre de pratiquants.

- De plus, parmi les populations aux environs du lac Alaotra, certaines ressentent une grande méfiance envers la vulgarisation du reboisement par des projets et on ne peut pas espérer leur participation active aux formations dès la 1^{ère} année. Il est ainsi nécessaire d'établir d'abord la relation de confiance avec ces populations et de promouvoir ensuite leur participation aux formations. De manière à remédier également à ce type de problèmes, le PRODAIRE a organisé la formation sur le reboisement durant 3 années successives.

(2) Formation sur la lutte contre les lavakas

La formation sur la stabilisation de lavaka est organisée selon les demandes des populations tout en essayant de cibler davantage de populations qui sont intéressées par la stabilisation de lavaka. D'ailleurs, même une seule personne intéressée pourra demander la mise en œuvre de cette formation. Cette formation comprend les quatre étapes suivantes :

- 1-Métré du lavaka pour connaître les matériaux nécessaires pour la formation ;
- 2-Préparation sociale ou réunion préparatoire ;
- 3-Formation technique sur la stabilisation de lavaka
- 4-Suivi/Entretien de lavaka.

De surcroît, la probabilité de suivi et de maintenance continus après la formation s'accroît grâce à la démonstration des techniques simples dispensée à ces populations subissant les dégâts causés par le lavaka. En outre, il est indispensable de transmettre les techniques de la lutte pratique avec les matériaux qui sont disponibles aux alentours des lavakas ciblés, afin de faciliter l'entretien post formation. D'autres points et la procédure pour l'organisation de la formation sur ce thème est sont détaillés dans le document 2 « manuel de la lutte contre les lavakas » du volume séparé.

4 étapes de formation sur la lutte contre les lavakas



1^{ère} étape : Ciblage de Lavaka



2^{ème} étape : Réunion préparatoire avec les populations concernées



3^{ème} étape : Formation technique sur la stabilisation de lavaka



4^{ème} étape : Suivi/Entretien (rajout de fascines)

Annexe 9 : Mécanisme de l'assurance du droit de propriété par le Guichet Foncier

1) Type du terrain et l'objet de la délivrance du certificat foncier

Selon la loi N° 2005-019, les terrains à Madagascar sont divisés en 5 catégories suivantes: 1) Privés Titrés (PT), 2) Propriété Privée Non Titrée (PPNT), 3) Terrain Domanial (TD), 4) Domaine Public (DP) et 5) Terrain géré par des lois spécifiques (TGLP).

Parmi ces types de terrains, c'est le terrain de la catégorie 2) qui fait l'objet de la délivrance du certificat foncier par le Guichet Foncier. Pour que le terrain dans cette catégorie soit admis, il faut qu'il soit occupé, utilisé ou valorisé (article 34 de la loi N° 2005-019).

2) Flux de la délivrance du certificat foncier

Les étapes à suivre pour la délivrance du certificat foncier sont présentées dans le schéma 9-1.

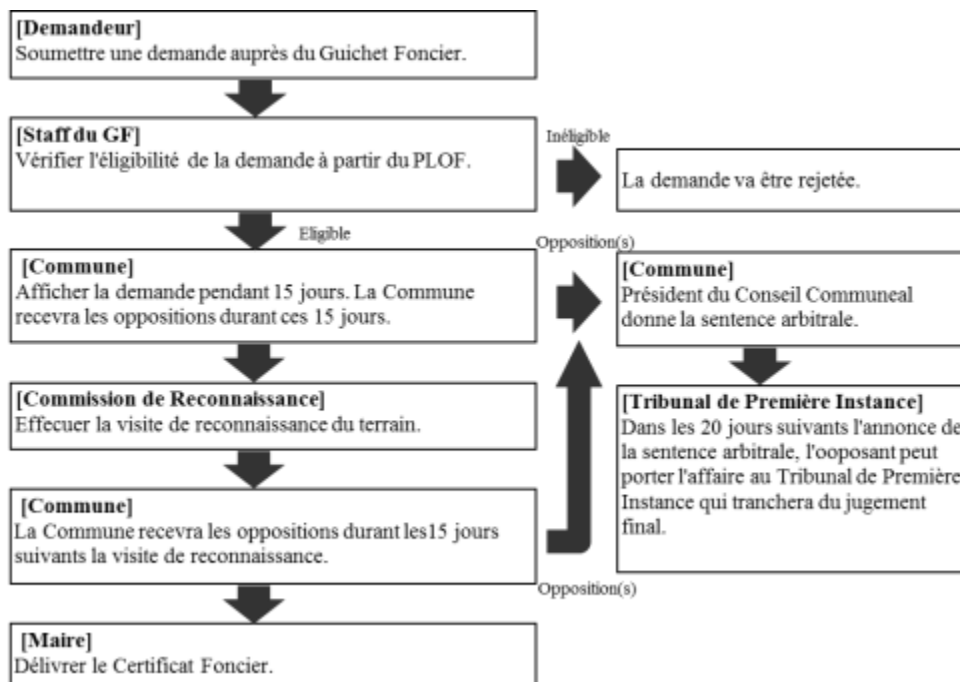
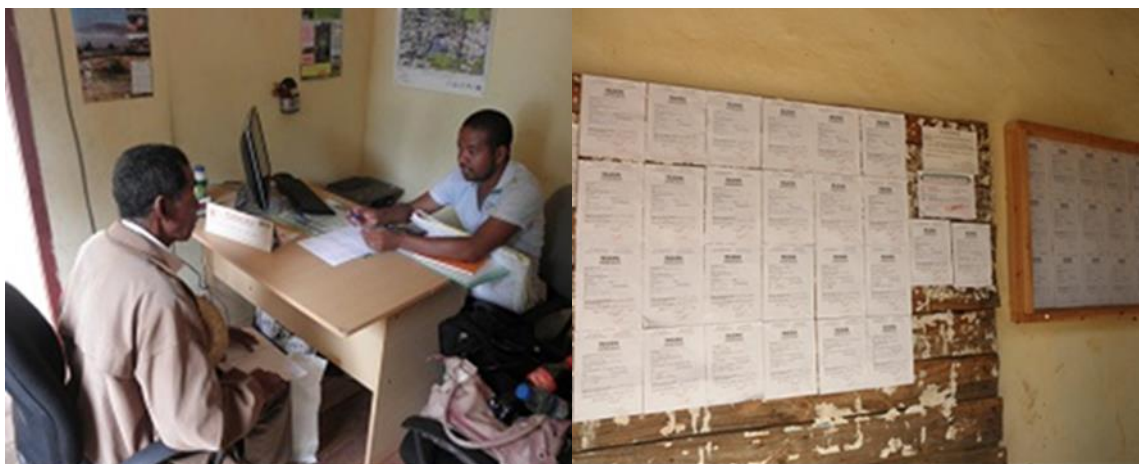


Schéma 9-1 Flux de la délivrance du certificat foncier

(Source) Elaboré par l'équipe du PRODAIRE à partir de la loi n °2006 – 031



Personnel du GF expliquant la procédure pour la délivrance du certificat foncier

Demandes de certificat foncier affichées au GF

Annexe 10 : Utilisation du Fonds Régional de Développement Agricole (FRDA) et du Centre de Services Agricoles (CSA)

La diversification des sources d'appui financier concourt à rendre les activités des populations plus durables. Dans cette partie, le FRDA, supposé être l'une de ces sources de financement, et le CSA, chargé de soutenir l'aspect technique du FRDA, sont présentés.

FRDA

Le FRDA constitue le fonds établi dans chaque région par le gouvernement et subventionne les activités du domaine agricole, de l'élevage, de la pêche et également de l'agro-écologie comme l'activité de la conservation des sols. Bien que le FRDA ne soit pas installé dans toutes les régions, si le Modèle est appliquée dans une région où il est installé et opérationnel, l'utilisation de ce système assurerait une meilleure durabilité des activités de la conservation des sols menées par les populations.

CSA

Le CSA est une ONG installée dans chaque district et remplit le rôle d'intermédiaire entre les agriculteurs et les fournisseurs de service agricole. Ses fonctions principales étant :

- 1) Mise en relation en tant qu'intermédiaire des demandes des agriculteurs et des offres de services répondant à ces demandes
- 2) Etude sur les sources du fonds relatif à l'offre de services
- 3) Appui aux agriculteurs pour le contrat, le suivi et l'évaluation relatifs à l'offre de services
- 4) Appui des agriculteurs à la procédure des demandes et contribution au perfectionnement des services
- 5) Offre des informations aux agriculteurs

Concernant la relation avec le FRDA, quand les agriculteurs indépendants ou groupés au niveau de la commune ou du district demandent la subvention au FRDA, ils doivent passer par le CSA. Ce dernier est chargé des activités à savoir : le conseil en cas de demande de subvention auprès du FRDA par les (groupes des) agriculteurs, l'étude préalable des dossiers de demande déposés et l'appui à la sélection des fournisseurs de services.

Flux de travail du FRDA et du CSA

Le flux de travail du CSA et le processus de versement du FRDA sont montrés dans le schéma 10-1.

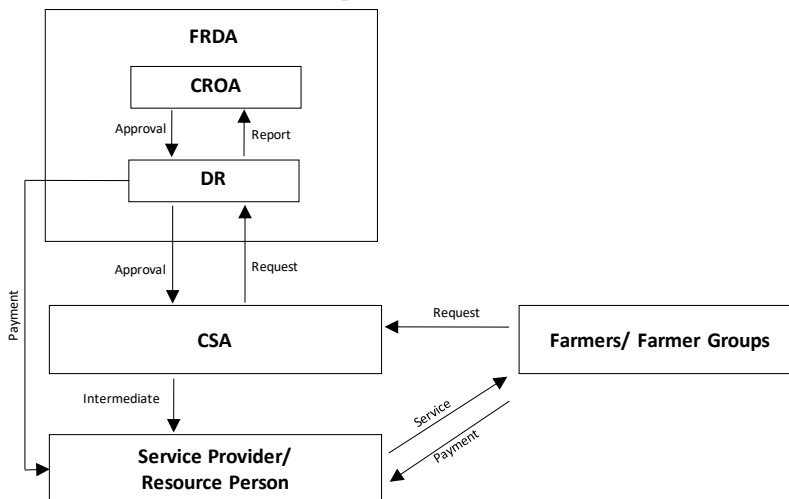


Schéma 10-1 Flux de travail du CSA et le processus de versement du FRDA

(Source) Elaboré par l'équipe du PRODAIRE à partir de la brochure rédigée par le Ministère de l'Agriculture sur le CSA et le FRDA ainsi que des interviews auprès des coordinateurs du FDA du Ministère de l'Agriculture et à la direction régionale du FRDA dans la région de Vakinankaratra

(Remarque) Le CROA (Comité Régional d'Orientation et d'Allocation) est l'organe de prise de décision du FRDA au niveau régional.

La DR (Direction Régionale) est la cellule d'exécution administrative du FRDA au niveau régional.

Annexe 11 : Exemple du développement des activités piscicoles avec l'utilisation du Centre de Services Agricoles (CSA) et des institutions bancaires

Exemple de l'utilisation du CSA et de la BOA

Cette section explique la méthode de la pratique des activités piscicoles en montrant l'exemple illustré du cas de l'utilisation de l'appui aux agriculteurs par le CSA et de la microfinance par la BOA.

Selon la FAO, le nombre d'alevins de carpe royale à stocker pour l'élevage en rizière est de 25 au maximum par are. Dans les communes de la région d'Alaotra Mangoro, la superficie de la rizière que possède une famille agricole est d'environ 20 ares²² en moyenne. Le nombre approprié des alevins de carpe royale possible à y élever est ainsi estimé à 500.

En supposant le prix d'achat d'un alevin de carpe royale à 200 MGA, la somme nécessaire pour l'achat de 500 alevins est de 100,000 MGA. Si on ajoute le prix de fumier destiné à l'aménagement de l'étang dans la rizière et le prix de la nutrition additive à donner aux poissons élevés avant leur récolte, le frais de l'élevage en rizipisciculture monte jusqu'à 200,000 MGA.

Comment obtenir cette somme de l'investissement initial, qui semble difficile pour les petits agriculteurs ? Ici, le moyen pour les agriculteurs, appuyés par le CSA, de bénéficier du financement par la BOA est décrit.

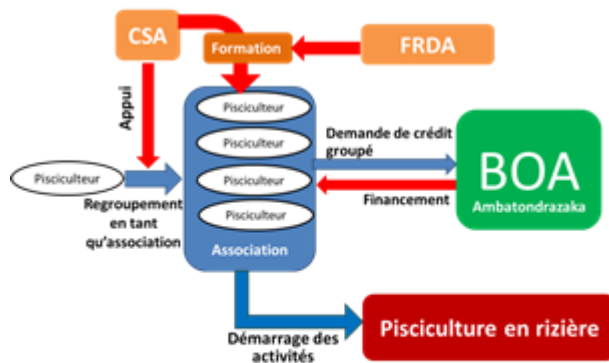
Le micro crédit destiné aux paysans à la BOA est de 2 types : le financement individuel et le financement pour les associations paysannes. Avec le premier type, la BOA exige des garanties en mobiliers et immobiliers comme les terrains, les matériels roulants (voiture ou tracteur). La BOA recommande le deuxième car aucune garantie matérielle n'est requise pour fournir du financement aux associations de petits agriculteurs.

Les agriculteurs souhaitant obtenir le financement solidaire doivent se regrouper en associations composées d'au moins 4 membres. En se regroupant, ils doivent établir entre autres un statut et un règlement intérieur à remettre au niveau du district. Ces associations sont officielles au moment où le bureau du district leur délivre un récépissé. Le CSA de ce district appuierait les agriculteurs pour cette série de formalités, nécessaire à leur institutionnalisation (schéma 11-1).

Le groupe ainsi institutionnalisé des agriculteurs reçoit la formation sur pisciculture menée par le formateur envoyé par le CSA. Si le groupe profite du système du FRDA, une partie des frais de formation pourra être couverte par ce fonds. Les conditions d'éligibilité demandées par la BOA étant l'institutionnalisation de l'association et la participation à la formation ; le groupe des agriculteurs dépose le certificat de la formation et le récépissé du district auprès de la BOA avec la demande de financement. C'est la caution solidaire du groupe qui constitue la garantie de remboursement pour la BOA. Chaque membre du groupe doit bien retenir ce point.

Exemple de la pisciculture avec les ONG en tant qu'agents

Par ailleurs, dans les 3 communes de la région d'Alaotra Mangoro, cibles du PRODAIRE, le système avec les agents intermédiaires de vente a été abordé. En effet, les ONG proposent, en tant qu'intermédiaires des producteurs des alevins, la formation au profit des familles/groupes de pisciculteurs puis leur vendent les alevins. Dans ce cas-là, l'agent achète les alevins avec les producteurs et les revend à un prix incluant les coûts des alevins, du transport et de la formation en



11-1

Schéma 8-1 Activité de la pisciculture des populations tirant profit du CSA et de la BOA

²² Cela correspond à 2 makazato (1 makazato = 10 ares) suivant l'unité locale de superficie.

Annexe 12 : Réflexion sur la fourniture continue des gaines destinées à la production des plants, aux populations locales en passant par les marchés

La gaine destinée à la production des plants ne circule pas beaucoup à Madagascar et les populations ont une grande difficulté pour les obtenir. C'est ainsi que les propositions suivantes sont faites en vue de leur fourniture permanente aux populations locales. D'ailleurs, l'achat et la distribution des gaines par les administrations ou par les bailleurs du fonds ne sont pas considérés comme option car, même si cette méthode s'avère efficace dans la zone cible pendant la durée des projets, elle n'assure pas la fourniture stable sur le long terme.

Proposition : Structure permettant la circulation des gaines destinées à la production des plants

La structure permettant la circulation des gaines contient 2 fonctions. La première fonction, de distribution, consiste à passer la commande des gaines aux fabricants et les transporter jusqu'aux zones cibles. La deuxième fonction est la vente des gaines auprès des populations des zones cibles.

Il est souhaitable que la 1^{ère} fonction soit assurée par les commerçants existants qui traitent des matériaux agricoles. A Madagascar, la commande aux fabricants des gaines est rendue possible seulement avec une quantité de commande relativement grande et un paiement anticipé aux fabricants. De ce fait, les organismes ou les individus n'arrivent pas à remplir la fonction de distributeur à moins qu'ils aient la capacité d'investissement et la crédibilité d'un certain degré. On n'exclut pas la possibilité de donner aux ONG la fonction de distributeur, mais cela ne serait pas raisonnable, vu leur caractéristique selon laquelle ce ne sont pas essentiellement des organismes investissant avec leur propre capital. Par ailleurs, pour les commerçants qui sont déjà des revendeurs de matériaux agricoles, leur implication dans le ravitaillement ou la circulation des gaines ne serait pas tellement difficile s'il y a un besoin de gaines constaté.

Concernant la 2^{ème} fonction, celle de la vente, 2 options peuvent être considérées comme moyen de l'établissement du réseau de vente : la vente aux marchés locaux – les gaines sont achetées individuellement par les agriculteurs visitant ces marchés – ou l'établissement du circuit de distribution jusqu'à chaque localité – les gaines y sont apportées et vendues en réponse aux demandes regroupées des habitants de la localité.

Quand l'option de la vente au sein de chaque localité est pratiquée, la mise en place d'un réseau de circulation des gaines jusqu'à chaque localité est indispensable. Pendant que le structure de vulgarisation du PRODAIRE fonctionne, il est possible de distribuer et vendre les gaines à l'aide de son réseau et de ses ressources humaines comme les formateurs locaux. Néanmoins, le maintien de ce réseau n'est pas assuré après le départ du PRODAIRE. De surcroît, la circulation des gaines jusqu'à toutes les localités engendre des coûts supplémentaires comme le frais de transport ou la marge intermédiaire, ce qui fait que l'établissement de ce structure n'est pas forcément facile.

Par ailleurs, avec l'option de la vente aux marchés locaux, la préparation est relativement facile. Il se peut que les boutiques traitant des matériaux agricoles vendent les gaines avec d'autres marchandises. De plus, les marchés hebdomadaires répartis dans le pays rassemblent de nombreuses populations environnantes, si bien que les gaines se vendront bien aux populations, qui seront à la fois informées de leur disponibilité dans ces marchés. Dans ce cas-là, il n'y a pas lieu de s'inquiéter sur le transport et la distribution comme chaque acheteur ramènera lui-même les gaines achetées au marché jusqu'à sa localité.

En tenant compte de tous ces facteurs, le choix le plus réaliste et sans difficulté réside dans l'option suivante : identifier d'abord, les commerçants ou les entreprises qui peuvent devenir les distributeurs des gaines et ensuite les encourager à les vendre, soit directement au marché local, soit auprès des magasins locaux à qui les gaines sont vendues en gros.

Annexe 13: Exemple illustré du système de la fourniture des alevins destinés à la pisciculture

Formation des familles de producteurs des alevins

Aux alentours du lac Alaotra, le besoin en élevage des carpes royales, prometteur comme industrie locale, est très élevé. Pourtant, la source locale d’approvisionnement des alevins est limitée et la pisciculture n’est donc pas vulgarisée, malgré sa potentialité assez forte. C’est la raison pour laquelle le PRODAIRE porte ses efforts sur la formation de producteurs d’alevins.

Puisque divers organismes d’aide, y compris la FAO, ont fait des efforts pour vulgariser la technique de production des alevins de la carpe royale, on peut supposer qu’il y a des personnes-ressources formées sur cette technique dans les zones ciblées pour l’application du Modèle.

Les conditions nécessaires pour la production des alevins de la carpe royale sont décrites ci-dessous. Parmi toutes les populations des zones cibles, l’organisme d’exécution a recensé, à travers le structure de vulgarisation, les familles souhaitant produire des alevins, suite à la présentation de toutes ces conditions.

- La famille possède ou gère des étangs utilisables dont la structure est adaptée à la production des alevins. Il s’agit de plusieurs étangs dont l’étang des géniteurs (au moins 2 étangs de 10m x 10m), l’étang pour la ponte (1 de 5,5m x 5,5m) et l’étang d’alevinage (environ 2).
- L’étang est localisé à un endroit avec une source d’eau stable et maîtrisable pendant toute l’année.
- La famille a la capacité de nourrir correctement les géniteurs pendant toute l’année.
- Il est souhaitable que la famille ait l’expérience en pisciculture.

L’étape suivante consiste à établir un système qui rend possible d’organiser les formations suivies des consultations par des formateurs, sélectionnés parmi les personnes-ressources de la zone, au profit des familles qui désirent et qui remplissent lesdites conditions. Les formations et les consultations menées sont considérées comme les occasions pour vulgariser les techniques en question auprès de plus de personnes possibles, et elles doivent ainsi être ouvertes non seulement aux familles concernées mais aussi à toutes les populations cibles.

- Formation sur la préparation de l’étang : enseigner la méthode pour l’aménagement des étangs, de la réparation en cas d’imperfection d’une partie de la structure de l’étang
- Formation sur la sélection des géniteurs : organiser la formation sur la distinction entre les femelles et les mâles, le niveau de la maturité des géniteurs, la méthode de mesure du poids et de la taille etc. à l’occasion par exemple du transport des géniteurs aux étangs cibles
- Formation sur la reproduction des géniteurs et la ponte : enseigner la méthode de la reproduction dans l’étang de ponte en déversant deux mâles pour une femelle au moment de la saison de la ponte commençant généralement vers le mois d’octobre, la méthode de la ponte sur la litière appelée « kakaban », et celle de la collecte des œufs
- Formation sur l’élevage des alevins : enseigner la méthode de l’élevage des alevins qui viennent d’éclore après la collecte des œufs et celle du transport des alevins pour la vente
- Consultations par les personnes-ressources en cas de besoin : 1 ou 2 fois entre les formations en sélection des géniteurs et la ponte puis 1 fois entre la formation sur la reproduction et celle sur l’élevage des alevins ou encore entre cette dernière et le transport pour leur vente

Système de la fourniture des alevins

Dans les 3 communes de la région d’Alaotra Mangoro, cible du Projet, les producteurs des alevins ont été formés sur les techniques mentionnées ci-dessus. Cette partie explique le système de la fourniture des alevins produits par les producteurs aux pisciculteurs²³, fondé sur les expériences du Projet.

Dans cet exemple, ce sont les ONG qui prennent le rôle de l’agent pour les producteurs des alevins, et vendent les alevins aux agriculteurs ou aux groupes souhaitant commencer la pisciculture. De plus, conformément à la demande des pisciculteurs, les ONG leur offrent la formation sur la pisciculture. Ces pisciculteurs individuels ou en groupe ayant besoin d’alevins ont en effet les 3 choix suivants :

²³ Les agriculteurs qui font l’élevage des alevins de la carpe royale jusqu’à la taille commercialisée est appelée pisciculteurs pour les distinguer des producteurs des alevins.

- 1) Acheter des alevins directement chez les producteurs ;
- 2) Acheter des alevins à travers les agents et les avoir livrés chez eux;
- 3) Former une association des pisciculteurs, acheter des alevins à travers les agents avec la formation pour avoir accès au financement auprès des IMF et les avoir livrés chez eux par les agents.

1) est un moyen d'achat d'alevins pour les pisciculteurs qui les achètent directement chez les producteurs en les visitant. Les pisciculteurs peuvent obtenir les alevins aux prix plus bas. Dans ce cas-là, le frais et le risque du transport des alevins jusqu'à leurs étangs piscicoles ou rizières sont pris en charge par les acheteurs. C'est la forme d'achat adéquate aux pisciculteurs résidant aux environs de l'étang d'alevinage de producteur.

2) constitue en revanche la forme d'achat pour les pisciculteurs, qui sont capables d'acheter des alevins avec leurs propres fonds et qui résident relativement loin des producteurs. Les pisciculteurs achètent individuellement ou en groupe des alevins de ces producteurs résidant plus ou moins loin, en passant par les agents. Le frais et le risque du transport des alevins jusqu'à leurs étangs ou rizières appartiennent à ces agents. Cette somme dépensée par l'agent ainsi que leur bénéfice sont ainsi ajoutées au prix unitaire de l'alevin.

3) est enfin la forme d'achat pour les pisciculteurs, qui songent à obtenir le financement des IMF pour l'achat des alevins etc. et qui résident relativement loin des producteurs des alevins. Dans ce cas-là, au moins 4 pisciculteurs se regroupent pour former une association. Comme mentionné plus haut, ils peuvent bénéficier du financement des IMF destiné à leur groupe, avec le soutien des agents²⁴ comme le CSA ou l'ONG, et arrivent à acheter des alevins et d'autres matériaux piscicoles. La dépense effectuée par l'agent et le bénéfice sont ainsi ajoutés au prix unitaire de l'alevin.

Tableau 13-1 Moyens d'achat des alevins et exemples de prix

Offres de vente / Conditions	Vente directe par le producteur	Vente en passant par l'Agent	Vente en passant par l'Agent accompagnée de l'appui pour l'accès au crédit.
Conditions de l'achat des alevins	<ul style="list-style-type: none"> - Achet des alevins direct chez les producteurs - Prise en charge du frais et du risque du transport des alevins par les acheteurs 	<ul style="list-style-type: none"> - Achat individuel ou groupé auprès de l'Agent - Livraison chez les acheteurs - Prise en charge du frais et du risque du transport des alevins par l'Agent 	<ul style="list-style-type: none"> - Achat en groupe formé avec au moins 4 pisciculteurs - Livraison chez les acheteurs - Formation en pisciculture auprès de ces acheteurs avec certificat de la participation délivré par l'Agent - Prise en charge du frais et du risque du transport des alevins par l'Agent
Prix unitaire estimé de l'alevin	200 MGA	300 MGA	350 MGA

²⁴ L'agent revendeur des alevins n'est pas forcément l'ONG, il peut s'agir d'individus ou de groupes remplissant les fonctions mentionnées ici.