

# 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<sup>ère</sup> phase: L'essai et l'établissement du Modèle ainsi que la préparation de sa diffusion

2<sup>ème</sup> 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

## Structure Organisationnelle du Projet

Schéma 1-1 : Structure Organisationnelle du Projet dans la Région d'Alaotra-Mangoro

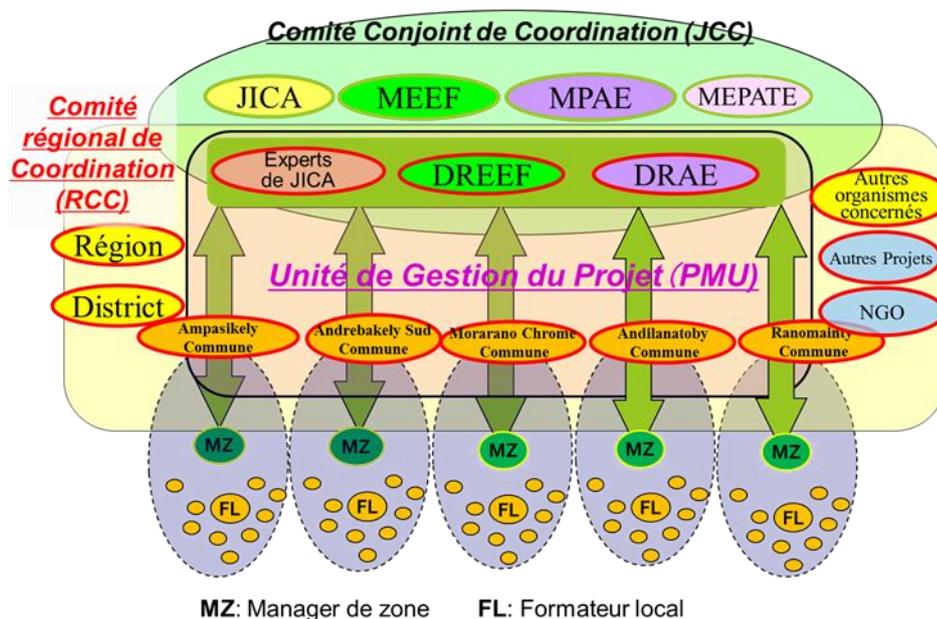


Tableau 1-1 : Membres et Fonctions de JCC, RCC et PMU

	Fonctions	Membres
<b>JCC</b>	Le Comité Conjoint de Coordination (JCC) constitue l'organe de la prise de décision pour le Projet. Il se réunira au moins une fois par an ou lorsqu'il est de besoin. Les principales fonctions du JCC sont : (1) Examiner et approuver le Plan d'Opération Annuelle à formuler par le Projet conformément au Procès-verbal de Discussions ; (2) Faire une revue de l'état d'avancement global du Projet et des activités réalisées particulièrement dans le cadre du Plan d'Opération Annuelle susmentionné ; (3) Réviser et échanger les points de vue sur les problèmes majeurs relatifs ou résultant du Projet et recommander les mesures correctives ; (4) Faciliter la coordination avec les autorités y afférentes, et (5) Effectuer la révision du PDM (Cadre Logique du Projet), basée sur l'état d'avancement du Projet et l'évolution des conjonctures.	MEEF, MPAE, MEPATE DREEF Alaotra Mangoro DRAE Alaotra Mangoro DREEF Bongolava DRAE Bongolava Experts Japonais de JICA Bureau de JICA Madagascar
<b>RCC</b>	Le Comité de Coordination Régional (RCC) a pour objectif d'échanger des opinions ou des expériences en vue d'améliorer l'efficacité du Modèle établi par le Projet ainsi que de le diffuser dans d'autres zones. Il n'est pas considéré comme organe de prise de décision mais plutôt celui de conseil. Les principales fonctions du RCC consistent à (1) Partager l'état d'avancement et les expériences du Projet, (2) Fournir des conseils, une assistance et des recommandations au Projet, (3) Considérer la manière d'utiliser les résultats du Projet. Le RCC est tenu en principe au chef-lieu de chaque région, une fois par an.	DREEF et DRAE, Maires des communes cibles Région District Autres directions régionales Autres projets et ONG Equipe du Projet
<b>PMU</b>	L'Unité de Gestion du Projet (PMU) est le groupe pratique de mise en œuvre du projet et le noyau important du projet. Les principales fonctions du PMU consistent à (1) Élaborer et réviser le Plan d'Opération (PO), conformément au Cadre Logique du Projet (PDM), basé sur la situation du Projet et les suggestions émanant du Comité Conjoint de Coordination (JCC), (2) Élaborer des mesures correctrices sur les problèmes découlant ou liés à la mise en œuvre du Projet, (3) partager des informations sur la situation des activités du projet au niveau communal via les rapports émanant des ONG ou des CDR, (4) Évaluer les réalisations des activités du projet, (5) Élaborer le Rapport Trimestriel de Suivi-Evaluation et le Rapport Annuel d'Etat d'Avancement du Projet, (6) Élaborer une ébauche du PDM en cas de besoin conformément aux recommandations du JCC, (7) Faciliter la coordination avec les autorités y afférentes et les parties prenantes au niveau régional et communal. Chaque mois la PMU est tenue au chef-lieu de chaque région.	Alaotra Mangoro: DREEF et DRAE Maires des communes cibles ONG de sous-traitance Equipe des Experts JICA

## 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<sup>ème</sup> 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 :

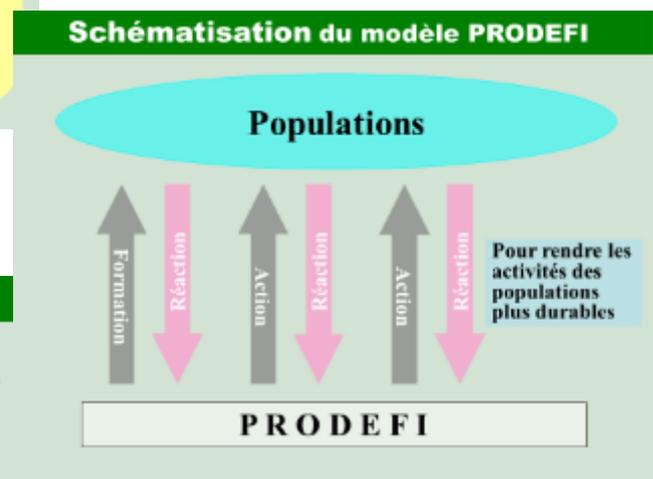
- > 1ère étape : Organiser « la formation »
  - Tenant compte des besoins locaux
  - Animée par l'expertise locale
  - Ouverte à tous, donc une formation de masse ou une formation « non-sélective » !
- > 2ème étape : Promouvoir les réactions des populations provoquées par la formation

**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<sup>er</sup> constitue le concepteur qui structure la structure de vulgarisation. Le 2<sup>ème</sup> 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<sup>ème</sup> 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.

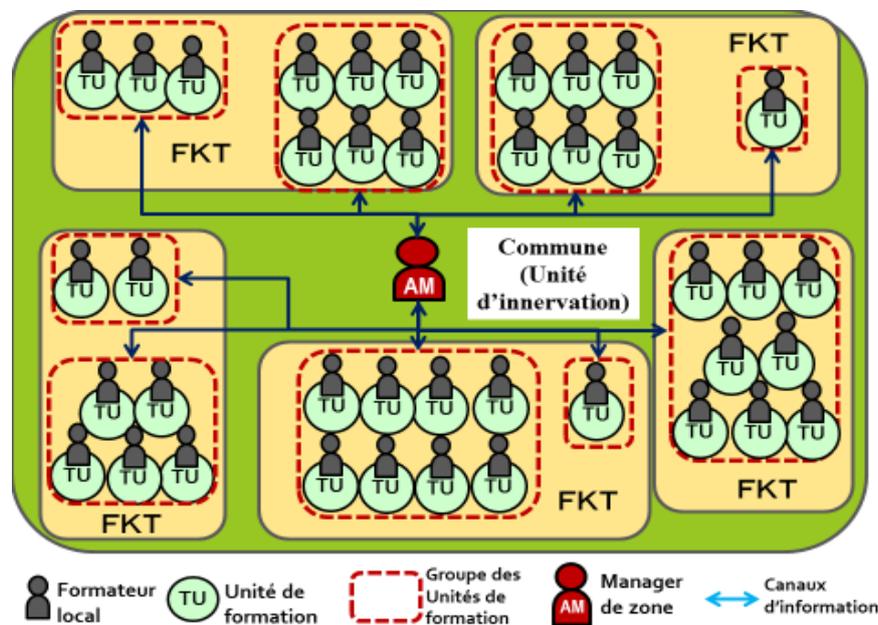


Schéma 4-1 Structure de vulgarisation établi par le PRODAIRE

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

## 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 à l'ouvrage complémentaire 4. 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'Alaoatra Mangoro)

Activités pour la conservation des sols	Activités pour le développement rural
 <p data-bbox="279 808 790 875">Environ 90% des ménages participants ont reboisé suite aux formations</p>	 <p data-bbox="868 757 1382 857">Fabrication du foyer amélioré, qui ne nécessite pas de dépenses de matériaux ni de technicité élevée</p>
 <p data-bbox="279 1303 794 1411">Pour 90% de lavakas traités durant la formation, les actions de stabilisation sont poursuivies par les populations</p>	 <p data-bbox="868 1303 1358 1422">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 1821 759 1888">Formation sur la lutte contre les feux de brousse en collaboration avec les DREEF</p>	 <p data-bbox="868 1834 1334 1917">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



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 formations, le rapport sur les résultats des formations<sup>21</sup>, 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.

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 (ouvrage complémentaire 4).

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

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

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 à l'ouvrage complémentaire 4) 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 :

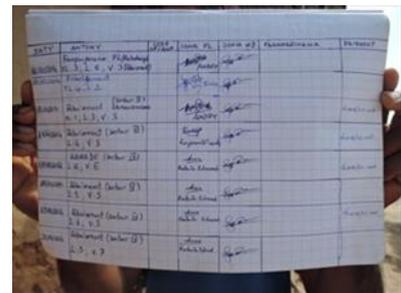
- a) La méthode variera selon le manager de zone (MZ) lui permettant de rationaliser son trajet, et selon la condition d'accès vers certaines unités de formation (UF). Dans l'unité d'intervention où il y a plus

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 (200.000plants/kg) 500plants/ménage	30,000 Ar/kg	cost of marcotting (marcotte)	1,000 Ari	Ari	Round wood of any species: eucalyptus...	3000 Ari	Breeders	45,000 Ari	VCD	1,500 Ari
Quantité		0.0025 kg		1 palnts			unités		12 unités		1 unités
		75 Ari		1,000 Ari			0 Ari		36000 Ari		540,000 Ari
Prix unitaire	Moringa oleifera (2.500plants/kg) 5plants/ménage	30,000 Ar/kg	plastic bags (sachets en plastique)	20 Ari	Ari	Galette (smaller round woods)	400 Ari		Ari	Curburant groupe électrogène	10,000 Ari
Quantité		0.0020 kg		1 unités			unités		30 unités		unités
		60 Ari		20 Ari			0 Ari		12000 Ari		0 Ari
Prix unitaire	Poly tube (Φ8cm, 239g=61.86m, 2.000Ar) 1 Area manager=2 roles	2,000 Ari	string (ficelle)	20 Ari	Ari	matériel végé tal: sisale	200 Ari		Ari		Ari
Quantité		0.0025 role		1 unités			unités		10 unités		unités
		5 Ari		20 Ari			0 Ari		2000 Ari		0 Ari
Prix unitaire		Ari	pots (gainés) 20cmx30cm	95 Ari	Ari	vetiver	50 Ari		Ari		Ari
Quantité		unités		1 unités			unités		50 unités		unités
		Ari		95 Ari			0 Ari		2500 Ari		0 Ari
Prix unitaire		Ari		Ari	Ari	pine	100 Ari		Ari		Ari
Quantité		unités		unités			unités		50 unités		unités
		Ari		Ari			0 Ari		5000 Ari		0 Ari
Prix unitaire		Ari		Ari	Ari	grevillea	50 Ari		Ari		Ari
Quantité		unités		unités			unités		50 unités		unités
		Ari		Ari			0 Ari		2500 Ari		0 Ari
Prix unitaire		Ari		Ari	Ari	jatropa	50 Ari		Ari		Ari
Quantité		unités		unités			unités		20 unités		unités
		Ari		Ari			0 Ari		1000 Ari		0 Ari
<b>coût</b>		<b>140</b> Ar/ ménage		<b>1,135</b> Ar/ marcotte	<b>0</b> Ari		<b>61,000</b> Ar/ formation		<b>540,000</b> Ar/ formation		<b>1,500</b> 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<sup>ère</sup> 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 l'Ouvrage complémentaire 2 « manuel de la lutte contre les lavakas ».

4 étapes de formation sur la lutte contre les lavakas



1<sup>ère</sup> étape : Ciblage de Lavaka



2<sup>ème</sup> étape : Réunion préparatoire avec les populations concernées



3<sup>ème</sup> étape : Formation technique sur la stabilisation de lavaka



4<sup>ème</sup> 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.

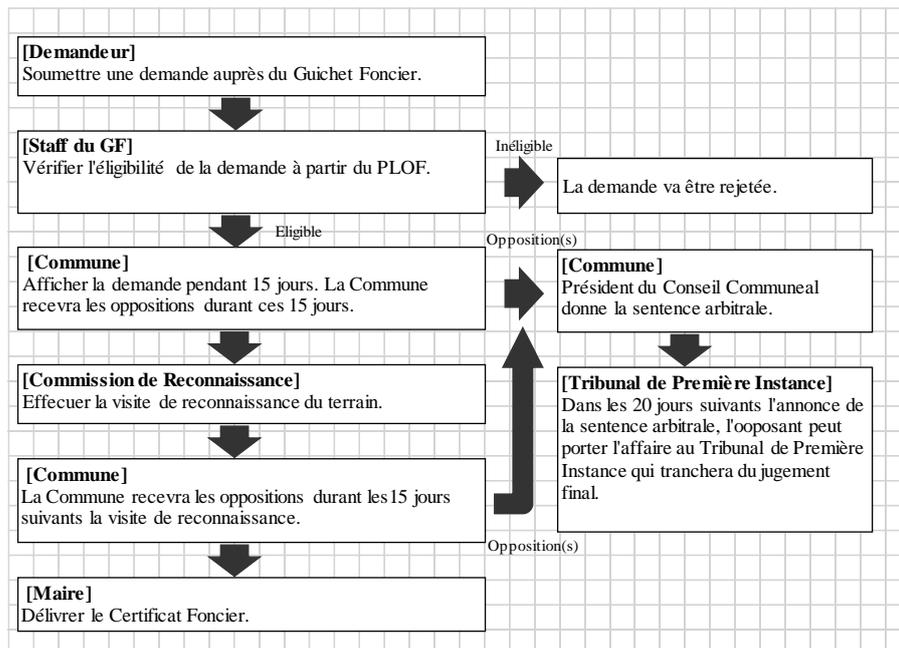


Schéma 9-1 Flux de la délivrance du certificat foncier

(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 schéma10-1.

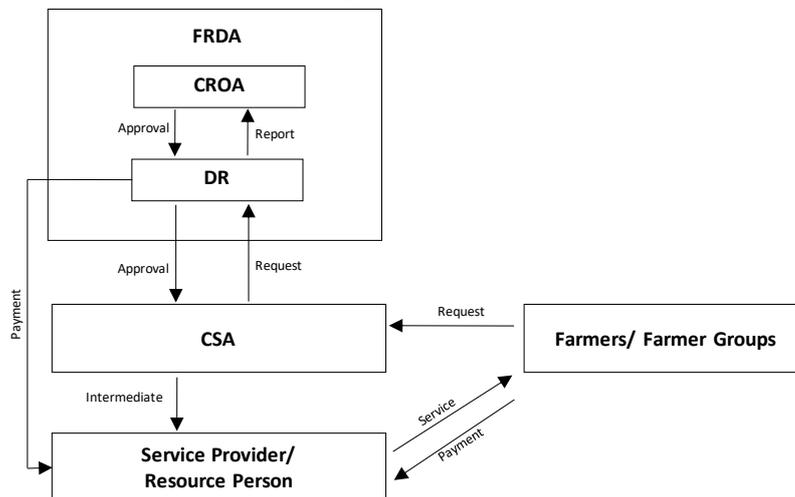


Schéma 10-1 Flux de travail du CSA et le processus de versement du FRDA

(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 ares<sup>22</sup> 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, les 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.

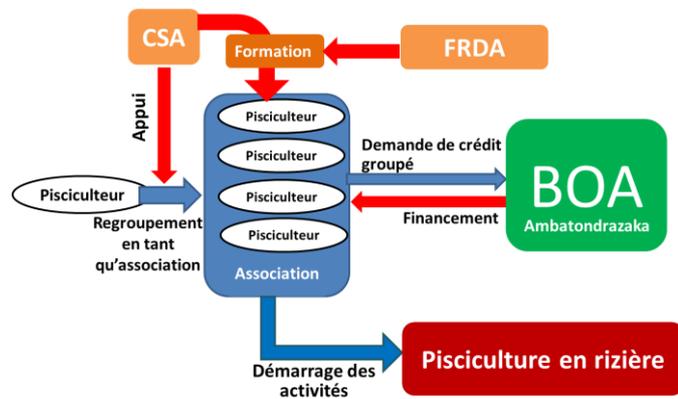


Schéma 11-1 Activité de la pisciculture des populations tirant profit du CSA et de la BOA

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 pisciculture ainsi que le bénéfice de l'agent. Le certificat de la participation à la formation,

<sup>22</sup> 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<sup>ère</sup> 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<sup>ème</sup> 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 pisciculteurs<sup>23</sup>, 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 :

---

<sup>23</sup> 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 agents<sup>24</sup> 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"> <li>- Achet des alevins direct chez les producteurs</li> <li>- Prise en charge du frais et du risque du transport des alevins par les acheteurs</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Achat individuel ou groupé auprès de l'Agent</li> <li>- Livraison chez les acheteurs</li> <li>- Prise en charge du frais et du risque du transport des alevins par l'Agent</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Achat en groupe formé avec au moins 4 pisciculteurs</li> <li>- Livraison chez les acheteurs</li> <li>- Formation en pisciculture auprès de ces acheteurs avec certificat de la participation délivré par l'Agent</li> <li>- Prise en charge du frais et du risque du transport des alevins par l'Agent</li> </ul>
Prix unitaire estimé de l'alevin	200 MGA	300 MGA	350 MGA

<sup>24</sup> 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.