

Agence Nationale de l'Artisanat (ANA), Congo Mission de compagnonnage artisanal, menuiserie-bois

« Il est important de faire prendre conscience aux artisans que leur travail représente plus qu'un simple calcul par rapport au matériel utilisé »

Congo, Ouessou et Owando : du 24 novembre au 24 décembre 2007

[Nicolas Chareyre](#)



Sommaire

[Objectifs de la mission](#)

[Diagnostic des ateliers d'Ouessou](#)

[Propositions d'action](#)

[Diagnostic des ateliers d'Owando](#)

[Priorités d'actions](#)

Objectifs de la mission

Cette mission a pour objectif la réalisation d'un diagnostic complet de l'état de l'activité menuiserie à ce jour. Un diagnostic de plusieurs ateliers, à Ouessou et à Owando, devrait permettre d'avoir une bonne vision de l'activité, de comprendre les principaux problèmes de l'activité et d'écouter les artisans afin de pouvoir prendre en compte leurs demandes.

Diagnostic des ateliers d'Ouessou

Tableau synthétique des demandes exprimées :

Demandes exprimées	Atelier 1	Atelier 2	Atelier 3	Atelier 4	Atelier 5	Atelier 6	Atelier 7
Ouverture du marché (national, international)	X		X		X		
Création d'une nouvelle gamme de produits	X	X	X		X		
Besoins de petit matériel de qualité	X	X	X	X	X	X	
Stock, pièces détachées, maintenance	X	X	X				
Formation (technique, gestion, comptable)				X	X	X	X
Documentation	X	X		X			
Approvisionnement matière première		X	X		X		
Aide financière				X	X		

La visite de ces 7 ateliers aux différents modes de fonctionnements permet de faire ressortir quelques points pénalisant le développement des activités.

1) Problème de qualité du bois utilisé

Il apparaît clairement que les artisans n'ont pas accès à une matière première de qualité, ce qui est un véritable paradoxe quand on sait que l'on se trouve ici au cœur des forêts les plus riches du monde à proximité de deux unités de séchage à quelques kilomètres.

Le bois de première qualité est exporté, les déchets (bien qu'utilisables) brûlés. Il faut noter cependant que dans ces déchets brûlés, il existe encore une grande proportion de bois de bonne qualité qui ne mérite en aucun cas d'être brûlé.

L'artisanat local achète du bois d'importation (déchets des scieries camerounaises, bois non exporté car de deuxième qualité, etc.), qui n'a subi aucun traitement de séchage et doit se contenter d'une seconde qualité constituée essentiellement des parties pauvres des billes, à savoir l'aubier. Cet aubier présente des caractéristiques mécaniques de piètre niveau ne permettant pas une utilisation pour un marché tourné vers une production à haute valeur ajoutée (exportation par exemple). Les problèmes sont d'ordre esthétique et qualitatif (solidité, durée de vie) puisque l'aubier, beaucoup moins résistant que le cœur de la bille, est souvent

attaqué par les insectes. Il apparaît donc important, si l'on veut valoriser le travail sur place, de permettre aux artisans d'avoir accès à la meilleure qualité de bois.

Le problème de séchage du bois semble être résolu dans à peu près tous les ateliers par un stockage avant transformation. Les méthodes de stockage doivent être améliorées, et il est important que celui-ci soit systématique. L'utilisation de séchoir paraît difficilement envisageable compte tenu du prix d'achat de ces équipements, et du besoin énergétique de ces produits.

2) Sous-équipement en petit matériel et machines



Le petit matériel de qualité est introuvable sur place. Et ce autant pour les outils comme les ciseaux à bois, les tenailles, que pour les petites machines dites électro-portatives (ponceuse, perceuse, scie sauteuse).

Les grosses machines pouvant réaliser les opérations de corroyage, de toupillage et de mortaisage sont rares. Seul 3 ateliers sont équipés. Les autres artisans utilisent ces machines en location suivant la disponibilité.

Il leur faut parfois attendre plusieurs jours pour pouvoir travailler pendant quelques heures voir quelques minutes. Cette situation empêche toute augmentation de la production et engendre souvent des conflits avec les clients qui attendent leurs commandes. Ce temps perdu n'incite pas l'artisan à consacrer ses efforts sur les finitions qui représentent généralement environ 50% du temps total de fabrication.

3) Manque d'investissement dans le travail de finition

La finition est le premier élément visible d'un ouvrage, c'est ce que le client va voir en premier lieu. Un ouvrage bien fini laisse à penser que le reste du processus de fabrication a lui aussi été réalisé dans les règles de l'art de la menuiserie. A contrario, un client qui voit un meuble mal poncé ou mal verni pourra légitimement avoir des doutes sur le reste du travail. Même si la qualité de finition n'est pas actuellement un critère de choix décisif de la demande locale, elle doit devenir une préoccupation systématique conditionnant le succès du développement économique du secteur.

4) Besoin de formation basique en comptabilité et gestion

Il apparaît nécessaire de sensibiliser les artisans à avoir recours à une comptabilité simple et précise. En effet, peu d'entre eux sont capables de connaître la

véritable rentabilité de leur exploitation. Il arrive donc souvent qu'ils vendent à perte leur production.

Une simple comptabilité et quelques rudiments de gestion (séparation des comptes privés et d'entreprise, sensibilisation à la gestion budgétaire, affectation des bénéfices au fonctionnement et investissements de l'entreprise, etc.) permettraient d'éviter ce genre de problèmes en justifiant clairement le coût de production et donc le prix de vente auprès du client.

5) Besoins en formation technique et élargissement de la gamme de produits

A été identifiée dans toutes les structures visitées la demande générale d'accès au perfectionnement technique et à l'ouverture à d'autres types de production (extension de la gamme de produits) à travers des échanges, des formations, voire même à travers de la simple documentation technique. Les artisans sont conscients que les habitudes de travail qu'ils peuvent avoir depuis des années ne sont pas toujours les meilleures. Dans ce genre de professions "indépendantes", il semble difficile de modifier ses habitudes si une personne extérieure ne vous montre pas clairement l'intérêt de changer.

De plus, ils ont quasiment tous appris sur le tas et reproduisent donc des erreurs. On retrouve ces problèmes de mauvaise connaissance de la base du métier dans quasiment tous les ateliers.

6) Besoin d'ouverture et d'accès à de nouveaux marchés

Après la réalisation du diagnostic de l'activité menuiserie d'Ouessou, il est apparu que l'un des problèmes est le fait que les artisans soient limités dans leurs débouchés à une activité locale. La population de cette ville n'ayant pas de grands moyens financiers, les prix de vente des produits de menuiserie en sont affectés. De plus, le marché local étant restreint par rapport au grand nombre de menuisiers sur place, la concurrence exagérée entraîne souvent les artisans à vendre leurs produits à perte.

Afin de changer cette situation, nous pensons qu'il faut élargir leur marché à l'ensemble du pays dans un premier temps, voire au niveau international. Pour cela, la profession a besoin d'un outil de promotion efficace qui permettra de mettre en valeur leur travail mais aussi leur position stratégique au cœur des zones d'exploitation du bois précieux.

7) Autres problèmes structurels :

Problème de l'alimentation en énergie : la ville n'est alimentée qu'une petite partie de la soirée. De plus, la puissance fournie ne permet pas de faire tourner des

machines à forte puissance. Seul un artisan équipé d'un groupe électrogène puissant pourra envisager l'achat de machines.

Problème de l'enclavement de la région : à ce jour, la production locale n'a quasiment pour seul débouché que la ville de Ouesso. Actuellement, ce seul marché est encore faible, mais dans l'avenir la ville va croître et devrait devenir un pôle important du pays. La construction prévue d'un axe routier reliant Ouesso à Brazzaville, ainsi que d'une voie ferrée qui relierait la ville à Pointe-Noire, devraient favoriser son expansion et permettre le transport simplifié des matières premières ainsi que des produits transformés.

Bien sûr, à cela il faut rajouter d'autres problèmes, non mineurs, comme la mauvaise qualité de la quincaillerie, l'absence de promotion des artisans de la région, et enfin une triste constatation que l'on retrouve dans beaucoup de pays : la menuiserie est encore considérée comme un métier de seconde ordre.

A ce stade il importe de rappeler les atouts concurrentiels de cette région, à savoir un positionnement au cœur de forêts aux essences rares (sapelli, iroko, wengué, ébène,...) et un carrefour à l'intersection de trois pays en voie de désenclavement.



Propositions d'action

La première option présentée pourrait voir le jour grâce à une coopération entre l'APCM et la chambre de commerce d'Ouesso. La deuxième et la troisième peuvent être mises en place sur les principes du micro projet.

Requalifier la vocation de l'atelier Chambre de Commerce

Plus d'activités de fabrication/vente. Cet atelier aura quatre missions :

- mise à disposition de son parc de machines sous forme locative ou en prestation de sous-traitance aux professionnels de la région, location de petits outillages de qualité.
- services de formation permanente et professionnelle dans les domaines techniques, gestion, maintenance
- ouverture de nouveaux marchés (identification et développement de filières commerciales), communication (mise en place d'un site Internet)
- maintien à jour d'une bibliothèque professionnelle à la disposition des artisans locaux.

Il pourra, par ailleurs, travailler au développement d'une offre artisanale originale basée sur la fabrication de produits (meubles, objets de décoration, jeux, etc.) multi-essences pour le marché national, international (tourisme, boutiques artisanales, etc.). La politique de la Chambre de Commerce étant de fournir une formation et d'aider les entrepreneurs locaux, ce projet correspond tout à fait à leurs objectifs.

Mettre en place un groupement d'achats



L'ensemble des artisans se fournit de matières premières en provenance du Cameroun. Ce bois provient des déchets des scieries camerounaises, bois de mauvaise qualité dont la faible valeur fait qu'il n'est pas exporté. Donc les artisans qui se trouvent au cœur de ces forêts et au plus proche des sites d'exploitation utilisent les déchets pour travailler, seul matière première à laquelle ils ont accès ! De plus, les artisans craignent qu'un jour les scieries

camerounaises décident de valoriser et de commercialiser ce bois. Dans ce cas, la totalité de l'activité menuiserie pourrait disparaître dans la région. Il existe bien des scieries au Congo, proches de Ouesso, mais leur politique est de détruire par le feu ces déchets encore largement exploitables. Ces bûchers sont réalisés de telle manière qu'il soit impossible pour les gens de la région de faire de la récupération. En effet, les déchets sont transportés à une distance suffisamment éloignée des villages pour éviter que la population ne puisse les récupérer et les utiliser. Et quand ces bûchers sont proches, les sociétés d'exploitation prennent la précaution de monter des clôtures pour en interdire l'accès.

La population n'a donc aucun accès aux ressources qui l'entourent, puisque le bois de bonne qualité exportable est hors de prix pour eux et puisqu' on préfère brûler ce qui pourrait les faire travailler ! Cette situation m'est incompréhensible et cela pour deux bonnes raisons : la première est cet énorme gaspillage, la valeur du bois de nos jours ne permet pas de justifier une telle action. La seconde est que les populations ont du mal à comprendre pourquoi on préfère brûler ces produits plutôt que d'en tirer un bénéfice même faible en les leur vendant, ce qui pourrait ainsi améliorer leurs conditions de travail. Cette situation ne fait qu'accroître le ressenti des populations locales envers les grandes industries.

Ce groupement d'achat aura pour missions :

- la sécurisation des filières d'achat matières premières (multiplier les sources)
- la négociation pour l'accès aux « déchets nobles » des scieries locales

- la mise en place d'un catalogue d'outillages, pièces détachées maintenance, à des fins de simplification des problèmes d'approvisionnement des artisans
- la mise en place de procédures d'intervention de maintenance rapide assurant la continuité de service des machines

Création d'une association des artisans ayant plusieurs objectifs

Communication : mise en place du site internet. Les adhérents cotisant verront leurs adresses apparaître sur le site et pourront ainsi y présenter leurs fabrications les plus représentatives de leurs capacités. Ce site deviendrait un portail pour les clients désireux de faire fabriquer des menuiseries où qu'ils soient au Congo (voir même à l'étranger). Ils pourront ainsi se faire une idée des produits disponibles sur Ouessou aussi qu'une idée de leur coûts, souvent avantageux par rapport à Brazzaville. Le but d'une telle action est de promouvoir l'ensemble de la filière et l'ensemble des cotisants. Le développement et l'hébergement du site pourront se réaliser à Brazzaville où les moyens sont plus facilement disponibles. Un simple appareil photo numérique disponible sur Ouessou permettra aux artisans de fournir le site en images de leurs réalisations.



Gestion d'une bibliothèque technique : abonnement, partage des revues, choix des ouvrages,... Elaboration d'une bibliothèque professionnelle possédant de la documentation technique et comptable concernant la menuiserie. Cette autre action permettra de répondre à une seconde demande des artisans: pouvoir enrichir leurs connaissances techniques ou de gestion grâce à de la documentation, actuellement introuvable sur place. Chaque menuisier participant à l'effort de cotisation pourra consulter ces documents qui appartiendront à l'ensemble du collectif.

Gestion mutualisée des achats : création d'une centrale d'achat

Ces deux derniers points pourront être réalisés à travers la création d'une association des menuisiers d'Ouessou pouvant se financer par cotisations, subventions locales, vente de production des adhérents...

Diagnostic des ateliers d'Owando

Les conclusions que nous pouvons tirer de ce diagnostic sur Owando sont un peu différentes de ce que le diagnostic d'Ouessou nous a fait apparaître. En effet, ici, la matière première est de bonne qualité bien qu'il faille encore insister sur la nécessité d'un bon séchage. On a également eu à faire à des structures équipées d'un bon matériel de base.

Le principal problème apparu est le caractère aléatoire de l'alimentation électrique de la ville. La ville devrait être alimentée tous les jours de 18h à 23h, la réalité est tout autre. Ces coupures prolongées bloquent complètement l'activité. Les artisans nous expliquent qu'ils ont une grande demande de travail à fournir mais l'absence régulière de courant limite leur développement et leur rentabilité.

Le second problème est celui de la mauvaise conception des devis. La main d'œuvre n'est absolument pas prise en compte comme nous l'avons vu précédemment. Cette méthode de calcul ne pourra pas changer du jour au lendemain, mais il est important de faire prendre conscience aux artisans que leur travail représente plus qu'un simple calcul par rapport au matériel utilisé. Cette prise de conscience fait parti de tout un ensemble qui doit permettre la valorisation des métiers artisanaux. Cet aspect là me semble très important et doit être une priorité dans les actions à mener.

Il semble que les problèmes de finition ne soient qu'une résultante des difficultés vues ci-dessus. En effet, un ouvrier qui travaille de telle manière, c'est-à-dire sans tenir compte de son expérience, de son savoir-faire, de son temps de travail et en étant toujours contraint par rapport à la disponibilité électrique, ne va pas chercher à passer du temps sur des finitions qui sont d'ordre esthétique. On peut s'asseoir sur une chaise même si celle-ci est mal poncée. On ne peut lui reprocher cela, vu que son temps de travail n'est pas comptabilisé dans son devis. Cette vision du travail de l'artisan doit être comprise par les artisans eux-mêmes, mais doit aussi être entendue par la clientèle qui doit comprendre qu'un travail de bonne qualité se paie.

Un autre point constaté, comme à Ouessou, est l'absence quasi totale de systèmes de comptabilité et de gestion dans les structures. La notion même d'intérêt d'une gestion est inexistante, pour eux c'est du temps perdu.

De plus, il faudrait arriver à faire comprendre aux artisans que le développement de leur structure et la modernisation de leur outillage, en ayant recours à des emprunts auprès des banques, ne peut être que bénéfique. On comprend la encore cette réticence par le manque de confiance auprès des institutions bancaires, mais aussi par le manque de reconnaissance de leur travail. Un artisan ne veut pas passer plus de temps sur une réalisation puisque ce temps n'est pas pris en compte dans sa facturation.

D'autres problèmes comme le manque de matériels électroportatifs, de matériel de finition, la petite taille des structures et le manque d'accès à l'information technique, économique et entrepreneuriale ont été relevé par les artisans interrogés.

La nécessité de mise en sécurité des ateliers est apparue une nouvelle fois. Il faut que la plupart des artisans reprennent les installations électriques de leurs structures, d'autant que la plupart des toitures n'étant pas étanche, ces installations présentent d'énormes risques pendant les pluies. Il faudrait aussi qu'ils envisagent d'agrandir un peu les ateliers (simple ajout de quelques tôles), afin de libérer un peu l'espace de travail, et d'améliorer les conditions de stockage du bois en cours de séchage.

Il faut aussi qu'ils prennent conscience de la nécessité de se promouvoir, de faire connaître leurs ateliers et leurs spécialités. Il faut qu'ils s'inscrivent auprès des institutions qui les représentent (ANA, Chambre de Commerce), afin que celles-ci puissent défendre leurs intérêts dans l'attribution des nouveaux marchés.

Pour finir, comme à Ouessou, la mise en coopérative des moyens de production n'intéresse pas les artisans, par contre leur regroupement afin de promouvoir leur activité semble plus envisageable et les intéresse tout particulièrement.

Ils sont aussi demandeurs de formations techniques, accessibles tout au long de leur carrière. Ces formations sont d'autant plus nécessaires qu'ici la plupart des menuisiers ont appris auprès des aînés. Ce système de formation a pour conséquence la reproduction des erreurs des anciens, et l'absence d'évolution des techniques des artisans.

Ils souhaitent encore avoir accès à de la documentation technique, mais aussi à des divers catalogues afin d'avoir de nouvelles idées de créations de meubles et être innovants.

Priorités d'actions

Pour conclure, les deux priorités les plus importantes apparues au travers de ce diagnostic sont, d'une part, la nécessité d'un renforcement des connaissances techniques et de gestion des artisans et, d'autre part, la nécessité de la part des artisans de savoir évaluer leur travail, et apprendre à concevoir des devis.