

## Union Nationale des Chambres de Métiers, Sénégal Mission de compagnonnage artisanal, maçonnerie

« L'exercice de base est l'escalier ; on en a tracés de toutes formes et dans tous les sens, ils pigent vite ! »

Sénégal, Fatick : du 8 septembre au 8 octobre 2007

[Jacques Péatier](#)



### Sommaire

L'arrivée sur place

Le contexte

Entreprises concernées par la mission

Programme d'action

## L'arrivée sur place



Je suis parti pour une mission COSAME à Fatick au Sénégal. Atterrissage à Dakar de nuit avec deux bonnes heures de retard. Les gens de la Chambre de Métiers locale m'attendaient patiemment, et tout de suite nous avons pris la route. J'essayais de deviner le paysage, mais après quelques kilomètres je me suis endormi d'un bloc, bel effet pour une présentation ! Ça les a amusés, ils ne m'en ont pas voulu, ou alors... ils sont beaucoup trop polis pour le laisser paraître !

## Le contexte

Fatick est une petite ville à 200 Kms de Dakar, dans la lagune du Saloun. Depuis peu, il s'agit de la capitale régionale ; auparavant, elle dépendait de la région de Kaolack. Peu à peu, elle s'installe dans sa nouvelle fonction, en construisant beaucoup: nouvelle mairie, nouveaux sièges régionaux, nouvelle caserne de groupement de gendarmerie, nouveau village artisanal (centre commercial), construction d'un siège de banques pour cette nouvelle région, et même une nouvelle grande mosquée.



Autour de ces bâtiments publics, situés à l'extérieur de l'ancienne ville, se créent de nouveaux quartiers d'habitations : tout bouge!

Cette inflation de constructions dépasse les capacités de production des artisans locaux, d'où la nécessité de cette mission, avec pour objectif des apports en organisation et en méthodes de construction, auprès d'un G.I.E. d'artisans maçons.

## Entreprises concernées par la mission



Le lendemain de mon arrivée, premier jour de travail, présentations, visites de chantiers, etc. Les stagiaires sont des artisans qui ont déjà une bonne expérience professionnelle, ayant été pour la plupart ouvriers dans de grandes entreprises avant leur installation.

Il apparaît très rapidement qu'ils construisent de petits pavillons d'habitations classiques pour la

grande majorité de leur chiffre d'affaire. Après une phase d'observation et de discussion, le constat est que le niveau de compétences des équipes semble tout à fait à la hauteur. Seules sont à faire des remarques sur le manque de matériel, l'organisation de chantier, l'organisation administrative des entreprises (inexistante), les pratiques d'achats pour les matériaux et la partie théorique de la maçonnerie. Les remarques formulées sont généralisables à l'ensemble des entreprises.

## Programme d'action

Avec les responsables de la chambre de métiers et du G.I.E. on établit un programme de cours de dessin, lecture de plans, changement d'échelle, traçage, coffrage et ferrailage d'escaliers droits et tournants, établissement de devis, calcul de prix de revient, etc.

Cours théoriques en matinée dans les locaux de la chambre de métiers, cours pratiques sur le chantier ou dans la cour, l'après-midi.



Pour le manque de matériel auquel le GIE doit faire face, je n'ai pas grand chose à proposer sinon faciliter leur accès au crédit. Par contre, pour les achats de matériaux, nous avons beaucoup parlé des méthodes de négociation et des rapports à établir avec les fournisseurs.

Malgré le fait que les Sénégalais savent négocier et qu'ils discutent toujours tous les prix, ils achètent toujours au coup par coup, jamais sur du long terme, ni sur de gros volumes d'achats ou en se regroupant. Nos méthodes les ont surpris, ils les ont trouvées intelligentes. Presque un peu violentes. Mais un contrat les inquiète, ils craignent de perdre de la liberté et s'imaginent qu'il doit forcément être rédigé. Je crois tout de même qu'ils vont essayer.

On peut aussi discuter des matériaux utilisés. Le sable local est poudreux et de très mauvaise qualité. A cause des températures élevées, les bétons sèchent trop vite : il ne faudrait pas utiliser un ciment ordinaire. Les artisans disent que leurs clients ne peuvent pas payer des matériaux plus chers, même au détriment de la qualité. Longs débats... Mais je crois plus au poids des habitudes et au manque de motivation pour aller discuter et convaincre les clients. Je suis pourtant certain qu'à terme cette politique aurait de très bons effets pour l'entreprise et son image.

A part ces petites incompréhensions, ils étaient très demandeurs de techniques, surtout de traçage. L'exercice de base est l'escalier ; on en a tracés de toutes formes et dans tous les sens, ils pigent vite !

Beau voyage, bons souvenirs, et à une autre fois!, Jacques Péatier