

Programme Construction Sous Bois

BP 12473 Tel 75.28.00 FAX 75.34.48

Niamey - NIGER

RAPPORT SOMMAIRE D'ACTIVITÉS
DE
SIÈGE DE MARKETING ET GESTION
DE CHANTIER
ZONE EST.

Rédaction: - Yaya Amadou
- Abitel - Rachid Tchissa
- Hama Hamani

I.) Introduction

Dans l'optique de ses activités de formation, le PCSB organise des stages pour l'année 1985. Les techniques de C.S.B. ayant déjà fait preuve de maîtrise par une assez sensible majorité de maçons, cette formation est axée sur le marketing et la gestion de chantiers. Il s'agit surtout ~~peu~~ de franchir la barrière existant (manque confiance ~~qui sévit~~ entre maçons et clients, c'est à dire que peu de maçons arrivent à convaincre de clients et que ces derniers ne se sentent en confiance qu'en s'adressant au PCSB. Pour y arriver il faudrait travailler sur les chantiers pour que les maçons arrivent à discerner les petites structures de formation ~~des~~ bâtiments en grande nature et aussi, à avoir en vue les différents facteurs incidant dans un projet de construction. C'est ainsi que l'équipe d'encadrement Zone EST du PCSB a pu en collaboration avec l'ère Nwadi (PN36) monter un chantier de construction d'une banque céréalière et mobiliser une équipe la dessus. Il est utilisé comme site de stage par le PCSB et est dans un village nommé TOTSA de la région de Nwadi.

II) Présentation du Village

Le village de Totsa ~~est~~ est situé au sud de Maradi à quelques 40 Km sous l'arrondissement de Gaiwandou Roumji à l'extrême nord-ouest. Le mot Totsa signifie percer ou klousta. La population est majoritairement ~~(percer)~~ ^{ont percé} Katsinawa. Ces derniers se sont installés dans le Gobir ~~depuis fort longtemps~~ d'où Totsa. ~~le sont nom~~

III) Le Chantier, l'Equipe de maçon et ^{l'encadrement}

- Le chantier est destiné pour la construction d'une banque céréalière.
- L'équipe est constituée de ~~quatre~~ cinq maçons et ~~un~~ chef (1.c.c, 4 n.c).
- L'implantation du chantier s'est faite le lundi 8 Mars 1999.
- L'équipe d'encadrement constituée de : Yaya Amadou chef d'équipe, Abdel-Rachid Sissa stagiaire, et Hama Hamani chauffeur, a passé deux séjours de trois jours chacun :
 - * Le 1^{er} de l'implantation au niveau 000
 - * Le 2^{ème} a pu s'accomplir au 8 Mars 1999.

* Du point de naissance du toit (Voute) jus qu'au sept gradins (escaliers de la voute) qui a lui aussi pris trois jours du 14 inclus au 16 mars inclus.

IV°) Organisation et déroulement

le stage ^{de l'organisation} organise sur un chantier réel se déroule comme tel:

- le matin de 8h à 16h construction pratique sur le chantier - l'équipe d'encadrement fait de rappels et donne de conseils techniques sur la CSB.
- Après 16h. Ren contre avec les maçons sur un thème suivant les ^(de Marketing et gestion) ~~fiches~~ de l'ordre des fiches préparées par le PCSB.

b) Déroulement

b1°) Premier séjour.

1^{er} jour: Présentation et explication du but du stage.

2^e et 3^e: de stage était surtout axé sur l'aspect marketing, notamment la méthode de faire un devis, ^{et} comment ~~essayer~~ de convaincre un client

Comment faire un devis estimatif

- Un devis estimatif peut être fait par ~~des~~ expérience ou par calcul. Mais, il faut ^{au préalable} connaître le quantitatif du bâtiment désigné. Ce qui implique une bonne tenue du cahier de chantier pour les maçons qui ont toujours eu de difficultés dans ce genre d'activités. L'important dans un devis est d'approcher le ^(mais proche) coût réel du bâtiment et ce par excès. ~~Le~~ ^{est} estimatif peut varier ~~à moins de~~ d'un endroit à un autre (même si très proche), d'une région à une autre, d'un client à un autre, d'un maçon à un autre. --- qui est par l'interaction de plusieurs facteurs qu'il faudrait toujours prendre en compte exemple: si le site est ~~sur~~ ^{de} un sol limoneux (~~mainti~~ ^{de} résistance médiocre, sol gonflant, ---

Il faut aussi connaître le prix unitaire des différents matériaux et matériels.

- Connaître la distance entre le lieu d'achat et la destination pour estimer les frais de transport. ---

2) Comment convaincre un client

Connaître les techniques de CSB, maîtriser la technique de devis ne suffisent pas. Il faut aussi savoir comment attirer les gens vers soit :

Ce qui suppose ~~présenter toutes les~~
~~opportunités qui existent~~

que dès qu'une opportunité s'offre, de révéler toute les possibilités de la CSB exemple : l'économie, adaptabilité, durabilité de la CSB

Ainsi durant notre séjour nous avions recueilli l'information qu'un maçon a su convaincre un client de construire en CSB. Il a procédé de cette manière :

- Estimation de deux bâtiments l'un en CSB l'autre en semi dur.

- A fin^{du devis}, son constat est que le coût de la fermeture au semi dur n'est plus que le coût du bâtiment en CSB

- la durabilité de la CSB et l'entretien minimal qu'elle engendre dans le temps

- Etc

~~3) 2e~~

B2 Deuxième séjour

Le deuxième séjour était consacré à des exercices. Mais avant, il a été assigné aux ^{maçons} ~~à~~ de recueillir toutes les informations nécessaires en vue d'un projet de construction dans le village. C'est ainsi après avoir eu les différentes données incitant sur le projet, nous avons ensemble avec les maçons traité un exercice de construction d'une coupole dans le village. Après l'exercice, beaucoup de conseils sur le ~~devis~~ marketing ont été prodigués aux maçons. Les derniers ont à tout moment accueilli avec intérêt ce stage qui vient compléter plusieurs formations organisées par le PCSB.

II) Conclusion

~~Ce~~

Le présent stage permettra d'inciter une dynamique d'initiatives au niveau de des maçons, ce qui contribuera à la généralisation de la CSB. Le PCSB doit ~~desormais~~ toujours continuer dans ce sens et desormais appuyer toute initiative (de création de coopératives

Associations, Entreprises, Groupement d'Intérêt
Economique - - -) des moyens pour une plus
grande expansion de la C.S.B. et l'entrée
effective de celle-ci dans le secteur
formel.