



RAPPORT DE MISSION

Du 21/01/07 au 26/02/07
Au Burkina Faso
De Thomas Granier

Le programme

1. Formations :

Le ratio - maçons formateurs/maçons formés par an - (qui est le facteur plafonnant nos activités) augmentera de manière significative et satisfaisante pour cet exercice (+ 50%). Ceci est dû principalement à la meilleure collecte des informations concernant les maçons et les apprentis et à une organisation, plus dynamique, de la mise en place et du suivi des équipes. Le choix d'un pourcentage d'apprentis possédant déjà des bases en maçonnerie s'avère, lui aussi, judicieux et draine vers le programme des maçons dont la formation est plus rapide et qui apportent sur les chantiers des connaissances complémentaires (maçonnerie moderne). Dans ce sens, il est apparu que des formations spécifiques (écriture, compta, devis, lecture de plan, implantation ...) seraient des atouts importants pour les maçons formés à la technique VN. Pour cela, des responsables de centres de formation ont été contactés en divers lieux du BF (3 en tout) afin de leur préciser nos attentes et de leur demander des descriptifs de modules de formation, des tarifs et des propositions de prestation. D'autres contacts dans ce sens sont en cours par internet. Ces formations spécifiques ne pourront avoir lieu que hors de la saison de construction (donc de Juin à Octobre). Leurs financements sont à rechercher pour partie auprès de nos partenaires ou des organismes dont c'est la fonction et pour partie auprès des maçons bénéficiaires. A ce jour sur 46 maçons formés, 43 dirigent des chantiers et transmettent leur savoir à plus de 70 apprentis. Une cinquantaine de personnes sont inscrites sur une liste en attente de formation.

2. Activité des chantiers :

A ce jour 70 voûtes sont construites ou en construction sur 22 chantiers et des engagements ont été pris pour 25 chantiers supplémentaires. Des demandes d'ouvertures de chantier ne cessent de parvenir à la structure comme aux maçons VN et la liste d'attente pour la prochaine campagne compte déjà plus d'une soixantaine de noms. On peut raisonnablement escompter la construction de 140 voûtes et plus pour cette campagne.

3. Technique :

L'avancée principale de cette campagne sera, sans conteste, les chantiers d'écoles et d'un dispensaire que dirigent au Mali Emilio Caravatti et au Burkina Chiara Rigotti. Ces deux architectes italiens, en mêlant les techniques béton (piliers et poutres) aux techniques VN (murs et toitures) dans des bâtiments susceptibles d'être homologués par les ministères concernés, préparent la validation de prototypes d'un grand intérêt économique (économie importante du ratio de matériaux d'importation, meilleures facultés des populations bénéficiaires à participer aux constructions sous forme de main d'œuvre non qualifiée, meilleure réinjection des coûts des ouvrages dans les économies locales). Les bâtiments à étages connaissent un succès réel. Permettant l'économie des dalles de béton (très chères) ils permettent à une nombreuse clientèle de se réapproprier ce type de bâtiments. L'expérience nous montre que plus les toitures sont plates moins elles souffrent de l'érosion. Ceci, ainsi que

l'utilisation possible des toits en terrasse, nous poussent à encourager la clientèle à construire de cette façon. A noter aussi les efforts particuliers faits par l'association et les maçons VN pour proposer à une clientèle modeste des bâtiments les moins chers possibles (bâtiments plus petits, décaissement des intérieurs pour des gains de hauteur et de matériaux, etc).

4. Groupement coopératif de maçons :

L'association VN soutiendra la mise en place d'un groupement coopératif des maçons dans la région de Boromo. Ce groupement, attendu par les maçons de la zone, devra devenir une entité totalement indépendante de l'association et qui, à terme, prendra en charge une partie de l'organisation générale que soutient aujourd'hui l'association. Ce groupement pilote aura valeur de test et pourra, si son fonctionnement s'avère concluant, devenir un exemple pour d'autres maçons dans d'autres régions ou pays.

5. Partenariat :

Le suivi des partenariats de terrain est satisfaisant, 5 sont réellement engagés dans des actions de relais du programme dans leurs zones d'influence (2 au BF, 2 au Mali, 1 au Sénégal) et des contacts clairs sont échangés. La rédaction et la signature de convention de partenariat restent à faire et il faut surveiller les initiatives (tant techniques que stratégiques) des partenaires afin d'en valider la portée. D'autres contacts sont en court de validation mais, comme pour les demandes d'ouvertures de chantiers, ces perspectives sont limitées par le nombre de maçons disponibles. Le partenariat engagé avec l'institut Mozdahir international au Sénégal est remarquable. Cet organisme programme la construction d'un village. Le choix de la voûte nubienne comme architecture principale a été fait et l'institut a fait venir des maçons VN du BF afin de former, et ceux sur plusieurs années, les maçons capables d'entreprendre un tel chantier.

6. Dissémination/Internationalisation/Densification :

La dissémination/internationalisation du programme, très dynamique, se fait au dépend de sa densification de celui ci dans les zones d'implantation. En effet, les maçons formés sont appelés loin des zones d'implantation par des clients ou partenaires qui ont connaissance de la technique et qui désirent faire construire. A l'heure actuelle l'association n'a pas les moyens d'enrayer ce mouvement (les maçons sont libres de leurs mouvements) et celui ci ne présente pas que des constats négatifs : les maçons travaillent et forment ce qui est une priorité. Tout les bâtiments construits hors zone permettent de préparer l'avenir par l'exemplarité et la formation dans des régions destinées à devenir des zones. Les maçons et les apprentis qui partent travailler loin de chez eux en reviennent auréolés de prestige et financièrement plus à l'aise, ce constat attire d'autres apprentis et il est sûr que, même si la densité des bâtiments construits dans les zones augmente peu actuellement, le fait qu'un grand nombre de maçons soient formés sur une zone sera payant à terme. L'association n'a pas les moyens de s'opposer à cette logique de marché « les maçons vont là où on les appelle ». Cette situation, quoique préjudiciable à l'implantation rapide du programme dans les zones de vulgarisation, prépare sans doute une vulgarisation à grande échelle et le parti pris de « laisser faire » a été retenu pour cette campagne.

A noter que Ouagadougou, capitale du BF, et sa périphérie où plus d'une quarantaine de voûtes ont été construites doivent être considérées comme une zone à part entière. Cette nouvelle zone, à la problématique différente (zone urbaine et péri-urbaine) devra faire l'objet d'une analyse et d'une stratégie particulière. Des contacts ont été pris avec une troupe de théâtre à Boromo travaillant dans la sensibilisation des populations. Ceci dans la perspective d'actions de sensibilisation futures.

7. L'association Administration :

L'association VN va, dans les semaines à venir, procéder à son enregistrement officiel auprès du gouvernement burkinabé. Cette validation permettra un renforcement de la structure au Burkina (salaires) et sera une caution morale et administrative utile dans nos rapports avec les institutions du pays.

8. Équipe VN au Burkina :

L'équipe au BF se met lentement en place, tant pour les personnes que pour les tâches. Zalissa Koula, notre secrétaire stagiaire basée à Ouagadougou, est aujourd'hui capable de recevoir et d'envoyer des mails, elle continue sa formation sur les tableaux (excel) afin de les tenir à jour et reste en contact tant avec la France qu'avec l'équipe de Boromo et les responsables de zones. Nous avons recruté à Boromo un nouveau secrétaire, Madi Yogo, pour seconder Youlou Séri. Sa tâche (il travaille sur un ordinateur) est d'aider le responsable du programme au BF à centraliser les différentes informations ; il est aussi capable de les faire remonter vers Ouaga et le net. Mikael Dupuis, français diplômé de l'Istom et ayant une expérience africaine, après nous avoir rencontré et suivi dans des missions de terrain, c'est proposé pour assurer le rôle de directeur développement (intérimaire) une semaine par mois et cela jusqu'au mois de Juin, ceci pour un défraiement tout à fait amical (200€/mois + frais). Ses missions sont multiples (quoique principalement axées sur le renforcement de la structure VN au BF) et il lui est laissé toute liberté pour en établir les priorités. Pour des missions ponctuelles (contacts administratifs ...) un consultant a été mandaté sur Ouaga. Ses prestations seront réglées au coup par coup.

9. Outils informatiques :

Les outils informatiques de gestion du programme (listings des informations sur les chantiers, des maçons et des apprentis et plannings) sont à jour et la capacité des responsables à les rendre dynamiques croît sensiblement (voir dans : Équipe VN au Burkina).

10. Investissement :

Il a été acheté un lot de cinq mobylettes venues de France pour un prix très raisonnable. Cet investissement servira les déplacements des différents responsables de zone pour leurs missions de vulgarisation. Elles pourront, de plus, être revendues à des prix attractifs à des maçons qui les utiliseront pour dynamiser leur marché. L'association a aussi investi dans un ordinateur portable d'occasion qui sera confié à la secrétaire en poste à Ouagadougou.

Remarques stratégiques générales

Les points stratégiques remarquables récents concernent prioritairement la mise en place des outils du changement d'échelle du programme. Ils ont trait principalement à la mise en place de la structure VN au Burkina (recrutement, formation, définition des tâches et contrôle), l'accréditation de celle-ci dans ce pays et le suivi des outils informatisés de contrôle du programme. Ce travail, qui doit être mené sur plusieurs années, implique une analyse des résultats qui doit en permettre un réajustement dynamique rapide. La densification des zones de vulgarisation, même si elle s'avère plus difficile et moins « payante » en termes de résultats et d'image à cours terme, que l'essaimage doit être soutenue et intensifiée. Cette étape est nécessaire car elle permettra de valider le programme dans sa totalité. L'essaimage inévitable du programme (hors zone et pays limitrophes) doit être accompagné et contrôlé afin de servir au mieux le programme. Les contacts et relations avec des partenaires relayant le programme dans leurs zones d'influence devront être augmentés et suivis. Ces partenaires peuvent jouer un rôle important dans la capacité du programme à se démultiplier. Le clivage entre les résultats et les « ambitions du programme » et les moyens de celui-ci (moyens humains et donc financiers) ne cessent de grandir. Il est urgent de se consacrer à la recherche de bailleurs de fonds qui pourront faire sortir notre action du « tout bénévole » et lui donner des moyens en adéquation avec ses besoins.