

# UNE PROBLEMATIQUE URBAINE

1

## Contexte urbain Africain

- Besoins solutions belles, solides, confortables
- Tôle/parpaing n'est plus un marqueur social
- Demande mat.loc émerge doucement



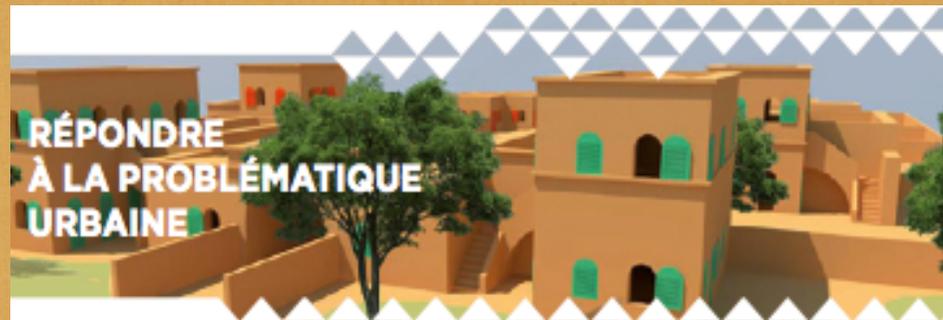
Mais :

- Offre construction PED : pas adaptée
- Echec des programmes de promotion des mat.locaux (trop complexes, pas intégrés au marché)
- Pas d'ambition politique, ni locale ni internationale

# UNE PROBLEMATIQUE URBAINE

1

Contexte urbain Africain



Donc :

- Quelle technique ? Quelle offre?

# UN TOIT

Bâtiments privés

2

Sans entretien



Toits-terrasse



# UN TOIT

Bâtiments publics

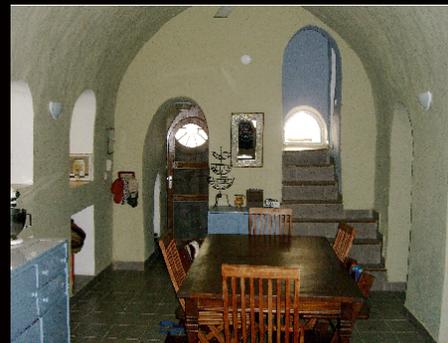
2



# UN TOIT

Intérieurs

2



# UN TOIT

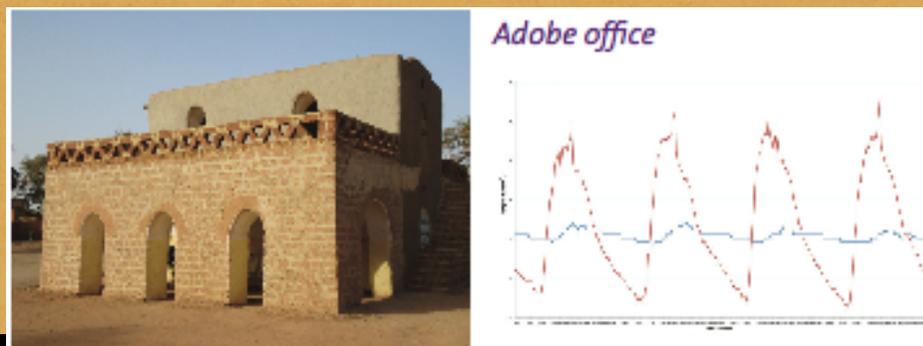
CONFORT ET ECONOMIES

2

**EFFICACITE ENERGETIQUE**

**30% PIB = Energie dont 30% pour bâtiments**

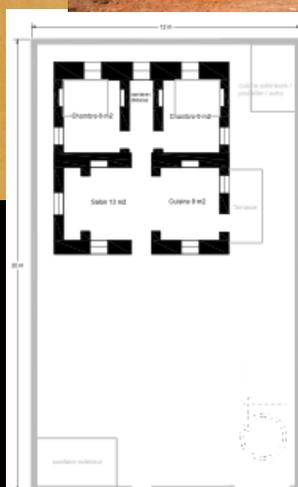
**VN = ECONOMIES**



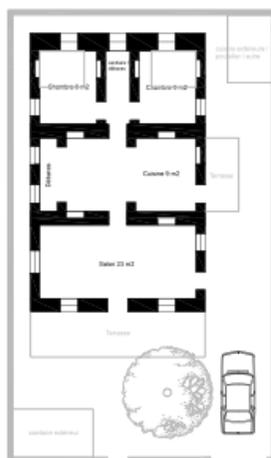
# UN TOIT

MODULARITE

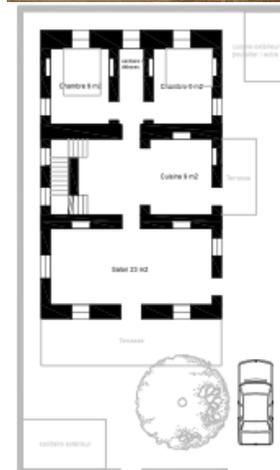
2



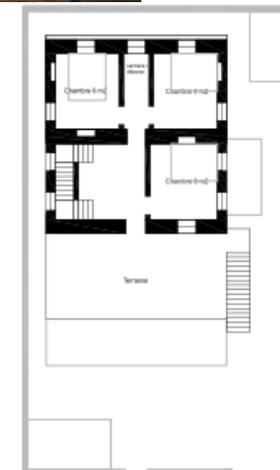
**ETAPÉ 1**  
Rdc 1/200 - 45,5 m<sup>2</sup>



**ETAPÉ 2**  
Rdc 1/200 - 68,25 m<sup>2</sup>



**ETAPÉ 3**  
Rdc 1/200 - escalier intérieur



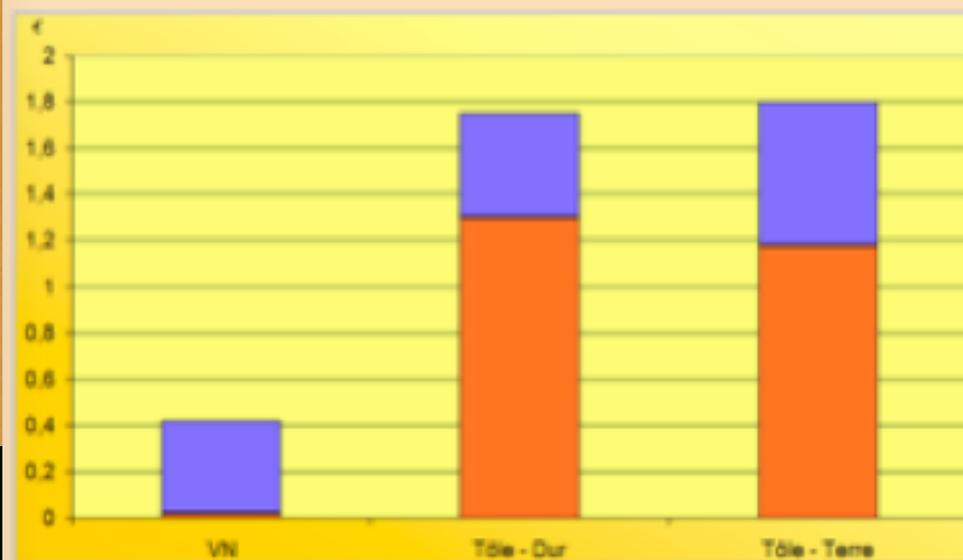
R+1 1/200 - 113,75 m<sup>2</sup>

# UN TOIT

2

LE CONCEPT TECHNIQUE VOÛTE NUBIENNE - coûts

Coût gros œuvre moyen par m<sup>2</sup> par an



*En prenant en compte l'espérance de durabilité, le coût de revient annuel moyen rend la VN ultracompetitive*

Informel : coûts compressibles

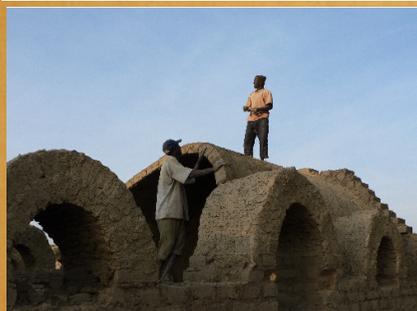
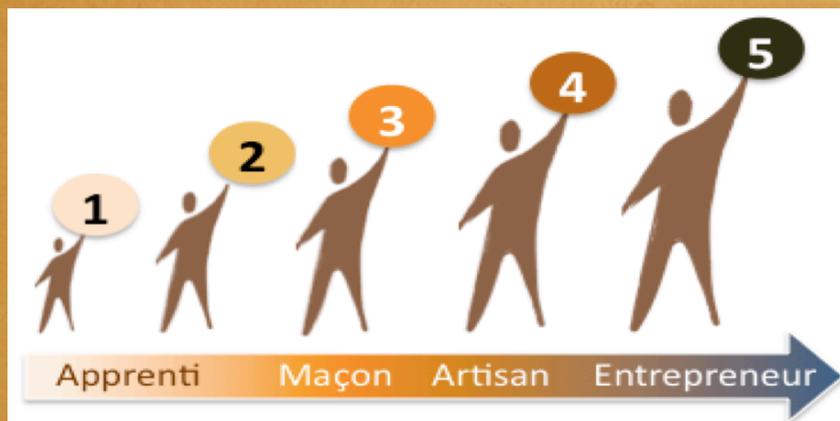
Formel : coûts incompressibles

Coût d'achat = 500€ gros oeuvre pour 25m<sup>2</sup>

# ENJEU => DES MÉTIERS

DES ENTREPRENEUR VOÛTE NUBIENNE + AUTRES ACTEURS DU MARCHÉ

3



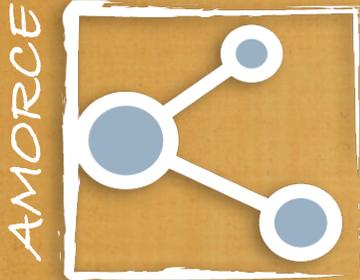
- 10% des maçons sont "entrepreneurs"

- Promoteurs, architectes, etc

# UN MARCHÉ

DES METHODES COMPLEMENTAIRES

4



Adaptation de la méthode Amorce +

- Professionalisation des entrepreneurs
- Accompagnement des filières professionnelles
- R&D technique
- Normes
- Crédit
- Relations institutions publiques

...



Photo: Christian Lemaître/Agf