

MUNYANIKINDI Selvitien

Projet

Sept 1988

Doc: 2
Page 8

FICHE D'IDENTIFICATION
DES UNITES DE PRODUCTION

CODE : _____

DATE : Septembre 1988

STADE D'INTERVENTION

R

I

F

I. LE PROMOTEUR

Nom : MUNYANKINDI Selvinien
Adresse : NYABIGEGA, RUSUMO
Fonction : Entrepreneur en menuiserie
Qualification : 6 ans d'école primaire et 3 ans à l'école professionnelle de Rwamagana.
Expérience : 1980 - 1983 : construction des bâtiments; depuis 1983, patron d'un atelier.

II. LE PROJET

Secteur professionnel : Menuiserie, bâtiment et ameublement

Localisation :

L'atelier se situe dans un petit centre commercial à environ 15 km de Rusumo-centre et à 4 km de l'axe Rusumo - Kibungo.

Historique et contexte :

Après le centre de formation, ce jeune artisan décide de travailler dans la construction d'habitations (maçonnerie + menuiserie + charpente); suite à 3 années d'expérience comme entrepreneur, il constate que la demande pour la menuiserie est nettement plus importante avec des bénéfices plus attractifs.

C'est donc à partir de 1986 qu'il s'installera progressivement dans un atelier. Aujourd'hui, il travaille avec 2 ouvriers de formation C.E.R.A.I.

Objectifs :

- Créer un magasin d'approvisionnement en matières premières ;
- Compléter son équipement ;
- Améliorer et diversifier la production.

Résultats attendus :

- Construire un atelier personnel ;
- Accroître les revenus de l'entreprise ;

III. LE PRODUIT

Caractéristique principale :

Les objets fabriqués par cette entreprise sont de bonne qualité, exécutés avec du bois soigneusement choisi tant pour le mobilier que les huisseries d'extérieur.

Organisation de la production :

Sur commande, le promoteur travaille 5 jours par semaine, aidé par 2 ouvriers permanents et, parfois durant les périodes de fortes commandes, il emploie des temporaires.

La rémunération est de 300 F par jour pour le patron et de 200 F pour les ouvriers. La location de l'atelier est de 500 F par mois.

Moyens de production :

Un bâtiment de 9 m x 5 m comprenant un magasin de stockage et un atelier trop petit et très encombré. Les matières premières s'achètent localement et les fournitures à Kibungo ou Kigali suivant l'occasion.

Lors de notre rencontre, il avait 70 planches en stock alors qu'il en utilise 40 et 40 madriers par mois. Le matériel qu'il possède date de 1983 et est évalué à 30.000 F.

Il faut cependant ajouter qu'il est propriétaire de :

- 6 ares de boisement de grévilléa
- $\frac{1}{2}$ ha d'eucalyptus
- 200 caféiers
- 1 ha $\frac{1}{2}$ de plantation vivrières et autres
- maison dans un petit centre (Nyakarambi) qu'il exploite actuellement comme restaurant.

Capacité de production :

Les temps de fabrication de cette unité sont légèrement supérieurs à ceux des autres unités visitées qui avaient des moyens de production comparable. Ceci vient probablement du fait que l'entrepreneur attache une certaine importance à la qualité des objets (assemblage, finition ...). Une porte isoplane prend 2 jours.

IV. LA COMMERCIALISATION

Les produits sont vendus sur place avec une avance perçue à la commande.

Buffet :	14.000 F
Chaise :	900 F
Tabouret :	450 F
Lit :	3.000 - 4.500 F
Fauteuil :	2.000 F
Salon :	11.700 F

Il est intéressant de noter également qu'à l'origine, cet artisan a contracté un prêt de 80.000 F pour lancer la production. Puis au mois de juin 1987, la banque populaire lui octroie un crédit de 100.000 F remboursable en deux années. A ce jour, il ne lui reste que 37.000 F pour s'acquitter de sa dette, mais avec un avoir de 50.000 F en caisse.

V. LE MARCHE

Les mois de "soudure", janvier - avril, sont ressentis par l'entreprise. Par ailleurs, les commandes tendent à décroître dans la région. Ceci peut s'expliquer par le nombre de concurrents installés dans ce secteur géographique.

Toutefois, la qualité de ses produits peut être considérée comme une garantie.

VI. AVIS DE LA CELLULE TECHNIQUE

Le dossier est momentanément reporté compte tenu de la répartition des implantations de menuiserie dans la préfecture.

VII. PROGRAMME D'ACTION ENVISAGE

Au vu des premiers résultats obtenus par des entreprises sélectionnées et voisines de celle-ci, l'étude de faisabilité en janvier 1989 concrétisera le type d'action à entreprendre.

FICHE D'IDENTIFICATION
DES UNITES DE PRODUCTION

CODE : _____

DATE : Septembre 1988

STADE D'INTERVENTION

R

I

F

I. LE PROMOTEUR

Nom : MUNYANKINDI Selvinien
Adresse : NYABIGEGA, RUSUMO
Fonction : Entrepreneur en menuiserie
Qualification : 6 ans d'école primaire et 3 ans à l'école professionnelle
de Rwamagana.
Expérience : 1980 - 1983 : construction des bâtiments; depuis 1983, patron
d'un atelier.

II. LE PROJET

Secteur professionnel : Menuiserie, bâtiment et ameublement

Localisation :

L'atelier se situe dans un petit centre commercial à environ 15 km
de Rusumo-centre et à 4 km de l'axe Rusumo - Kibungo.

Historique et contexte :

Après le centre de formation, ce jeune artisan décide de travailler
dans la construction d'habitations (maçonnerie + menuiserie + charpente);
suite à 3 années d'expérience comme entrepreneur, il constate que la demande
pour la menuiserie est nettement plus importante avec des bénéfices plus
attractifs.

C'est donc à partir de 1986 qu'il s'installera progressivement dans un atelier. Aujourd'hui, il travaille avec 2 ouvriers de formation C.E.R.A.I.

Objectifs :

- Créer un magasin d'approvisionnement en matières premières ;
- Compléter son équipement ;
- Améliorer et diversifier la production.

Résultats attendus :

- Construire un atelier personnel ;
- Accroître les revenus de l'entreprise ;

III. LE PRODUIT

Caractéristique principale :

Les objets fabriqués par cette entreprise sont de bonne qualité, exécutés avec du bois soigneusement choisi tant pour le mobilier que les huisseries d'extérieur.

Organisation de la production :

Sur commande, le promoteur travaille 5 jours par semaine, aidé par 2 ouvriers permanents et, parfois durant les périodes de fortes commandes, il emploie des temporaires.

La rémunération est de 300 F par jour pour le patron et de 200 F pour les ouvriers. La location de l'atelier est de 500 F par mois.

Moyens de production :

Un bâtiment de 9 m x 5 m comprenant un magasin de stockage et un atelier trop petit et très encombré. Les matières premières s'achètent localement et les fournitures à Kibungo ou Kigali suivant l'occasion.

Lors de notre rencontre, il avait 70 planches en stock alors qu'il en utilise 40 et 40 madriers par mois. Le matériel qu'il possède date de 1983 et est évalué à 30.000 F.

Il faut cependant ajouter qu'il est propriétaire de :

- 6 ares de boisement de grévilléa
- $\frac{1}{2}$ ha d'eucalyptus
- 200 caféiers
- 1 ha $\frac{1}{2}$ de plantation vivrières et autres
- maison dans un petit centre (Nyakarambi) qu'il exploite actuellement comme restaurant.

Capacité de production :

Les temps de fabrication de cette unité sont légèrement supérieurs à ceux des autres unités visitées qui avaient des moyens de production comparable. Ceci vient probablement du fait que l'entrepreneur attache une certaine importance à la qualité des objets (assemblage, finition ...). Une porte isoplane prend 2 jours.

IV. LA COMMERCIALISATION

Les produits sont vendus sur place avec une avance perçue à la commande.

Buffet :	14.000 F
Chaise :	900 F
Tabouret :	450 F
Lit :	3.000 - 4.500 F
Fauteuil :	2.000 F
Salon :	11.700 F

Il est intéressant de noter également qu'à l'origine, cet artisan a contracté un prêt de 80.000 F pour lancer la production. Puis au mois de juin 1987, la banque populaire lui octroie un crédit de 100.000 F remboursable en deux années. A ce jour, il ne lui reste que 37.000 F pour s'acquitter de sa dette, mais avec un avoir de 50.000 F en caisse.

V. LE MARCHE

Les mois de "soudure", janvier - avril, sont ressentis par l'entreprise. Par ailleurs, les commandes tendent à décroître dans la région. Ceci peut s'expliquer par le nombre de concurrents installés dans ce secteur géographique.

Toutefois, la qualité de ses produits peut être considérée comme une garantie.

VI. AVIS DE LA CELLULE TECHNIQUE

Le dossier est momentanément reporté compte tenu de la répartition des implantations de menuiserie dans la préfecture.

VII. PROGRAMME D'ACTION ENVISAGE

Au vu des premiers résultats obtenus par des entreprises sélectionnées et voisines de celle-ci, l'étude de faisabilité en janvier 1989 concrétisera le type d'action à entreprendre.