



Faire que tous puissent tirer des bénéfices
du secteur alimentaire informel

Présentation de différentes réussites

Les municipalités tendent de plus en plus à soutenir plutôt qu'à lutter contre le secteur informel et des exemples de réussites existent dans différents pays du monde (Tableau 5). Cela permet de garantir de meilleures conditions de travail aux vendeurs, d'offrir des aliments plus sains aux consommateurs de même que des scènes de rue plus vivantes pour les habitants comme pour les touristes. Dans tous les pays du monde, des exemples de politiques satisfaisantes montrent que les autorités municipales peuvent travailler avec les acteurs du SAI pour créer de meilleures conditions de vie dans les villes. En accordant une attention spéciale aux facteurs culturels locaux, les villes peuvent promouvoir le secteur, réduire la pauvreté et lutter contre les problèmes de genre et d'équité ethnique.



Étude de cas

Manille, Philippines

►►► **A Manille, les vendeurs ont été enregistrés et un emplacement leur a été attribué durant les années 90 dans le district commercial chic de Makati à condition qu'ils maintiennent un certain standard sanitaire et de propreté. Des crédits ont été offerts par le biais d'ONG et les autorités municipales ont même distribué des tabliers et des couvre-chef aux vendeurs et ont organisé la distribution de l'eau potable dans les stands. Ces vendeurs ont procuré des emplois aux pauvres et contribué à l'animation de la ville. Une grande partie de la population apprécie leurs services, et pas seulement les pauvres (Tinker, 2003: 338).**

Considérations en matière d'investissement et participation des ONG

Les ONG locales, nationales et internationales et les organisations sont actives de différentes manières dans le SAI. Peut-être que l'ONG nationale la plus connue est l'Association des femmes autonomes d'Ahmedabad, en Inde (www.sewa.org). Avec plus de 200 000 membres dans le Gujarat seulement, les ONG ont joué un rôle important de lobby auprès de l'Etat et des autorités législatives et judiciaires nationales pour le compte des vendeurs de rue.

Tableau 5 ~ Différentes initiatives soutenant le secteur alimentaire informel

Ville/pays	Activité	Initiative	Date de mise en œuvre	Description du programme
Centre de Quito, Equateur	Aliments vendus dans la rue (plats préparés)	Municipalité	1999	Améliorer la qualité des aliments, fournir les infrastructures nécessaires pour sauvegarder la santé des consommateurs
Chinautla, Guatemala	Vendeurs sur le marché	Municipalité	2000	Réorganiser la vente de rue
Dar es Salam, Rép. Unie de Tanzanie	Aliments vendus dans la rue	Municipalité	1995	Intégrer le secteur informel dans les infrastructures urbaines (sites appropriés pour les petits opérateurs alimentaires)
Dakar, Sénégal	Aliments vendus dans la rue (plats préparés)	Municipalité et FAO		Mettre l'approvisionnement alimentaire de Dakar aux normes sanitaires, sauvegarder l'environnement urbain et la santé des consommateurs. Améliorer l'hygiène des aliments préparés et vendus dans la rue
Freetown, Sierra Leone	Production alimentaire urbaine	Institutions informelles locales	Janvier 2000	Développer la production alimentaire urbaine pour la couche de population la plus pauvre, fournir un appui en termes de terre et d'outils, de formation et de campagne de sensibilisation
Cebu City, Philippines	Aliments vendus dans la rue (plats préparés)	Municipalité		Identifier les personnes actives, les produits et les meilleures pratiques. Promouvoir et éduquer sur les thèmes de la santé publique et des impacts sur l'environnement
Gazipur, Bangladesh	Aliments vendus dans la rue (produits frais)	Municipalité et ONG	2000	Offrir des produits de qualité et garantir les conditions d'hygiène
Hanoï, Viet Nam	Hygiène des aliments	Municipalité	1999	Produire des aliments sains et maintenir l'hygiène à toutes les étapes de la production jusqu'au consommateur

Source: Argenti, François et Mouawad, 2003

Travailler avec les vendeurs d'aliments du secteur informel

Les organisations internationales, nationales et locales se sont mises à travailler avec les acteurs du SAI. La FAO soutient les pays qui forment les vendeurs à la vente, facilitent les contacts pour donner aux vendeurs une voix dans les décisions prises au niveau politique en faveur du SAI et encouragent les organisations de vendeurs (Tinker, 2003: 339). L'expérience montre que cette approche plus coopérative augmente l'hygiène qui entoure la vente des aliments et contribue à réduire la corruption, protège contre le racket et les autres pratiques de corruption, ce qui finalement contribue à diminuer les coûts (Yasmeen, 2001a: 34). La coopération avec le secteur à travers les ONG y compris les associations de vendeurs, a montré que des solutions sont possibles pour résoudre les nombreux problèmes liés au secteur.



Cela a eu un impact important dans toute l'Inde et a été répliqué partout (Yasmeen, 2001a: 35). L'ONG internationale *Women in informal employment globalizing and organizing* (WIEGO) (www.wiego.org) a réalisé des recherches fondamentales sur le SAI. Certaines ONG accordent des crédits pour soutenir les nouveaux opérateurs du SAI selon l'hypothèse que les micro-entrepreneurs peuvent contribuer à réduire la pauvreté. Les interventions en matière de micro-crédit, qu'elles proviennent des organisations gouvernementales ou non, ont énormément augmenté ces deux dernières décennies dans de nombreux pays en développement comme le fameux cas de la Banque Grameen du Bangladesh. Elles espèrent souvent que le micro-crédit et l'entrepreneuriat peuvent tous les deux lutter contre la pauvreté et promouvoir l'équité entre les genres grâce à l'affranchissement des femmes. Améliorer les conditions économiques des ménages permet aux enfants d'aller à l'école mais aussi d'y rester (Alter, Vanek et Carr, 2004).

Les associations de crédit sont organisées de manière très diverse et peuvent être financées par les gouvernements ou les ONG, ou peuvent même être créées par les pauvres eux-mêmes. Dans les programmes de micro-crédit similaires à la banque Grameen, les emprunteurs sont organisés en groupe

qui reçoivent un prêt et sont chargés d'assurer que les membres respectent leurs obligations financières. Ce type d'organisation permet aux organismes de crédit de fournir des formations pour acquérir des connaissances en matière commerciale, d'hygiène et autres questions primordiales comme les conditions d'octroi de crédit. Le crédit peut aussi inciter les vendeurs et les autres acteurs du SAI à coopérer avec les autorités municipales.

Maputo, Mozambique

Etude de cas

« A Maputo, il existe différents types de systèmes formels et informels permettant aux entrepreneurs d'accéder au crédit. De nombreux vendeurs informels ont recours aux institutions de crédit connues comme « xitique ». Des amis forment un groupe et fixent une somme que chaque membre devra verser en nature ou biens matériels. Ils déterminent combien de fois ce montant devra être prêté aux membres du groupe et comment le prêt sera payé. Ce système se base sur la confiance mutuelle entre amis et il distribue habituellement les prêts sur une base tournante. Les membres utilisent souvent les prêts pour acheter des denrées alimentaires, les vendre sur le marché et ensuite rembourser le prêt immédiatement. Ces formes informelles de crédit constituent une alternative viable pour les vendeurs qui, autrement, n'auraient pas pu obtenir un crédit du fait de leur statut informel (OIT, 2003a). »



Les crédits ne sont pas seulement octroyés par l'Etat ou les institutions internationales. Par exemple, les associations de crédit tournant (ainsi les membres d'un groupe, chacun leur tour, empruntent et investissent le capital collecté) existent depuis longtemps en Chine et en Inde et dans tout le reste du monde. Dans de nombreuses parties du monde, les pauvres ont de leur propre initiative établi des institutions informelles de finance et de crédit (OIT, 2003a). La forte diffusion de ces institutions montre que les pauvres sont capables de faire fructifier un capital lorsqu'ils en disposent, même si les soutiens externes peuvent réduire les risques de faillite dus à un des membres. Ces initiatives doivent être reconnues et facilitées par l'Etat et les organisations internationales.

Les associations de vendeurs sur les marchés

Les vendeurs basés sur les marchés forment souvent des associations pour lutter contre les problèmes auxquels doivent faire face leurs membres au sein et en dehors du marché. Les associations s'engagent dans la résolution des conflits, contribuent à la gestion du marché et à la sécurité des vendeurs, fournissent des informations sur le marché et proposent des formations, et enfin, facilitent le crédit. De plus, elles mettent en place des activités pour améliorer la qualité et le transport des produits, pour contrôler les inventaires et les autres activités liées à la vente. Elles sont aussi fréquemment impliquées dans des activités sociales, d'assistance et religieuses ce qui en fait des partenaires primordiaux dans le développement et la mise en œuvre des politiques de même qu'au niveau de la gestion du marché (Shepherd, 2005).

Créer des associations de vendeurs de rue

Même si les vendeurs et les colporteurs de rue sont souvent vus comme des personnes posant des problèmes, il existe des exemples de réussite où ils ont créé des syndicats et des associations pour promouvoir leurs intérêts collectifs. L'Association des Vendeurs de Cebu City, aux Philippines par exemple, a été créée en 1984 pour regrouper 63 associations représentant un peu plus de 7 000 membres. La majorité des associations de vendeurs existe dans le secteur alimentaire y compris les associations de vendeurs sur le trottoir, les associations de production de base. L'association a entamé un dialogue avec la ville au nom de ses membres et est devenue une partie prenante importante au niveau national et local. Parmi les différentes questions abordées, elle négocie avec la ville les droits d'utiliser les trottoirs, espace pour lesquels les revendeurs paient une taxe journalière (Yasmeeen, 2001a: 36-37).

Etude de cas

Kumasi, Ghana

- Au Ghana, les politiques d'ajustement structurel ont augmenté et créé de nouvelles taxes et diminué les équipements disponibles sur les marchés comme les employés qui étaient payés par l'Etat pour la collecte des eaux et des déchets. L'association commerciale générale de Kumasi, avant tout composée de femmes du marché Asante, a organisé plusieurs campagnes de lobby face aux autorités locales et centrales, elles ont financé des politiciens et organisé des pétitions et des manifestations en public faisant réagir les autorités locales qui ont rénové le marché, amélioré les installations et offert de nouveaux services comme la garde d'enfant et une clinique de soin (Awuah, 1997).





Les difficultés rencontrées par les municipalités du Sud sont souvent récurrentes, il est donc important que ces municipalités coopèrent les unes avec les autres et qu'elles diffusent et échangent leurs connaissances, expériences et solutions respectives. Ce type de coopération entre les municipalités du Sud est en fait très prometteur lorsque les situations socioéconomiques sont identiques ce qui renforce les possibilités de transposer et d'adapter les idées et les savoir-faire de chacun.