Brouillon à réviser
Septembre 2007

Conduire des négociations collectives pour les travailleurs de l'économie informelle

L'organisation dans l'économie informelle: Livres de ressources pour les organisateurs, Numéro 4

Conduire des négociations collectives pour les travailleurs de l'économie informelle

Table des matières

Aperçu général:
L'organisation dans l'économie informelle. Livres de ressources pour les organisateurs 4

Difficultés et défis : les travailleurs de l'informel dans différents secteurs d'activités 5

1. Introduction 6
   Dans ce document
   Négociations collectives. Une stratégie clé

2. Négociations Collectives et Démocratie
   Principes
   Le Négociateur démocratique

3. Préparer la voie pour les négociations collectives 9
   Étape 1 : Identifier et Prioriser les problèmes de négociation 10
   Étape 2 : Transformer les problèmes en revendications
   Étape 3 : Décider sur quoi portera la négociation et avec et comment négocier
   Étape 4 : Identifier le niveau de négociation et le forum (cadre) de négociation 12
   Comment le faire ? Mettre les étapes en pratique 14
   Étape 5 : Approcher le partenaire de négociation 15

4. Préparer la stratégie et les tactiques de négociation
   Étape 6 : Organiser ou planifier les détails 18

5. Conduire les négociations 20
   Étape 7 : Autour de la table de négociation
   Étape 8 : Parvenir à un accord 21
   Étape 9 : S'il n'y a pas d'accord 22

6. Mise en œuvre de l'accord 25
   Usage de l'accord
   Faire marcher l'accord
   Suivre et faire respecter l'accord

7. Un résumé final – Ce qu'il faut faire et ce qu'il faut éviter de faire 27

Apprendre des activité 28

Ressources et références 30

Sommaire

L'organisation des travailleurs de l'économie informelle : Livres de ressources pour les organisateurs

Les livres
Il y a six livres dans la série :
1. Le recrutement des travailleurs de l'économie informelle dans des organisations démocratiques.
2. Construire et maintenir une organisation démocratique pour les travailleurs de l'économie informelle
3. Gérer les problèmes quotidiens des travailleurs de l'économie informelle
4. Conduire des négociations collectives pour les travailleurs de l'économie informelle
5. Gérer les conflits entre les travailleurs de l'économie informelle et les autorités
6. L'action collective pour les travailleurs de l'économie informelle.

Les objectifs
Ces documents ont pour but d'assister chacun des animateurs dans la tâche d'organisation des travailleurs de l'économie informelle. On espère que ça donnera aux animateurs des idées pratiques sur lesquelles les besoins vont être faits et comment le faire.

Ses buts pour assister les organisateurs

- Identifier quelle information est nécessaire pour commencer l'organisation des travailleurs de l'économie informelle et où la trouver.
- Recruter les travailleurs de l'économie informelle dans des organisations démocratiques et engager collectivement dans des pratiques démocratiques organisationnelles.
- Résoudre les problèmes quotidiens des membres
- Développer les éléments et pratiques des négociations collectives
- Utiliser des stratégies créatives quand les négociations échouent ou quand elles sont impossibles, y compris des conflits de résolution des mécanismes, des remèdes légaux, des actions de masse et de publicité.
- Vérifier les activités éducationnelles de discussion des groupes de base.
- Encourager et soutenir les dirigeants, véritables porte-paroles des travailleurs
- Insister sur la participation des femmes travailleuses à tous les niveaux.

L'usage des livres
Les livres de ressources fournissent des idées, des directives et des exemples qui peuvent vous inspirer pour organiser les travailleurs de l'économie informelle.

Vous pouvez les utiliser à cet effet, sur le lieu du travail, au bureau ou dans un milieu communautaire. Il faut les adapter à votre secteur, à votre pays et au sexe, à la race et à la culture des gens que vous organisez. Utilisez les :

- **Comme un guide d'organisation** : ressortir les idées, les listes de contrôle et les expériences
- **Pour information** : lire et partager vos connaissances avec les autres
- **Pour générer des idées** : créer de nouvelles stratégies d'action

- **Comme un outil de planification** : utiliser les étapes et les stratégies pour t'aider à faire ton projet
- **Pour éduquer et rendre puissant** : dans des conflits informels, des ateliers ou séminaires de formation.

Vous trouverez les symboles suivants partout. Utilisez les pour vous aider à trouver vos propres voies autour des brochures.

Conseil
✔ Liste de préparation
☺ Partage d'expérience
Définition
Activités d'apprentissage

Définitions clées et principes

Qu'entendons-nous par organiser

Organiser veut dire construire le pouvoir des travailleurs par :

- Le recrutement : faire venir les travailleurs dans l'organisation
- La construction et le maintien de l'organisation démocratique
- La formation des dirigeants véritables porte-paroles, y compris les femmes leaders
- Le renforcement des capacités des membres à travers le militantisme, l'éducation et l'information
- La représentation des membres individuellement et dans des négociations collectives
- Le traitement des problèmes et des conflits
- Le soutien des actions de masse des travailleurs
- La provision des services pour les membres et avec les membres

Les trois principes clés d'organisation

- Gain réel, amélioration immédiate et concrète dans les vies des travailleurs
- Donner aux travailleurs le sens de leur propre pouvoir
- Modifier les relations de pouvoir

> *"Soyez passionnés, engagés, innovateurs, et créatifs dans vos efforts d'organisation et de mobilisation des travailleurs de l'économie informelle"*
>
> *(Kwasi Adu – Amankwah, Secrétaire Général de Ghana TUC, Septembre 2006, discours à la conférence sur l'organisation de l'économie informelle).*

Difficultés et défis pour les travailleurs informels de différents secteurs

Secteurs/groupes	Difficultés majeures (en plus du revenu et de la sécurité sociale)	Organiser des défis
Rue, vendeurs de rue, colporteurs	Droits de vendre espace de vente facilités de stockage et de conservation, toilettes, et eau. Protection contre les tracasseries policières sécurité	Comptes personnels non perçus par les travailleurs comme par les autres Aucun droit de travailleurs non couvert par le code du travail. Contrôlés par les politiciens (mafias, la fuite des tracasseries, les rivalités entre eux, manque de temps pour un travail organisé, ignorés par les syndicats
Les travailleurs de maison (basés à leur domicile)	Revenus égaux, même bénéfice, et protection comme eux des entreprises. Identification de l'employeur, accès au travail régulier, amélioration de la dextérité, accès aux marchés (comptes personnels).	Isolés dans les maisons, invisibles. Pas de temps sans que les femmes ne doublent le fardeau domestique/entretiens domestiques. Peur de perdre son emploi, être empêché d'abandonner le domicile, religion et culture, le travail des enfants est ignoré par le syndicat de commerçants, non couvert par le code du travail ou encore par des statuts ambigus.
Collecteurs d'ordure et de matières recyclables	Accès aux ordures, intégration des ordures solides, gestion des systèmes, mauvais contrats (légers), statut amélioré, santé et sécurité, exploitation par les intermédiaires.	Statuts légers et estime personnelle. Peur de perdre son emploi, rivalité interne, temps de rencontre, travail des enfants pas couvert par le code du travail ignoré par le syndicat des commerçants
Ouvriers agricoles	Droits à la terre et le droit à l'utilisateur de terre travail régulier accès à l'équipement	Localisations dispersée, isolées, éloignés et non protégés par le code du travail
Les domestiques	Droits d'organiser, sécurité Accès aux facilités Protection contre les injures Libertés de circuler	Isolés dans les maisons La peur de l'employeur et La peur de perdre son emploi Pas protégés par le code du travail Manque de temps Peur des autorités (les émigrants)
Ouvriers de transport	Accès aux routes et aux passages Protection contre les tracasseries des autorités, des politiciens et des mafieux Santé et sécurité/protection contre les accidents, garage et facilités prix du carburant et autres frais	Mobilité, rivalité interne, ils ont leur propre compte, pas vus comme des travailleurs. Contrôlés par les politiciens "mafieux" menacés par les employeurs
Difficultés pour les femmes travailleuses de l'informel	Accès à la surveillance adéquate, permanente des enfants. Saine protection de revenue pendant la maternité sécurité physique. Déséquilibre entre les salaires et le travail. Harcèlement sexuel	Peur Manque de confiance, barrière culturelle et religieuse, souvent habitation éloignée, dominées par les hommes des secteurs Manque de temps Surveillance de la maison et des enfants

Conduire des négociations collectives
pour les travailleurs de l'économie informelle

1. Introduction

Dans ce livre
Vous trouverez des informations au sujet des quelles les travailleurs dans l'informel peuvent avancer par le biais de leurs organisations et négocier collectivement les exigences auprès de ceux qui sont au pouvoir. Tirant sur les expériences des syndicats et les organisations des travailleurs dans le secteur informel, il met en évidence les étapes et phases dans le processus de négociation. Il fournit les idées, les directives, les exemples et conseils que l'on peut adapter pour convenir à ses propres moyens. A la fin de ce livre,il y a des activités que l'on peut exercer pour vous aidez à préparer les négociations ou former les dirigeants et membres à propos de la négociation.

Les négociations collectives – une stratégie clé
Lorsqu'ils sont organisés, les travailleurs de l'Informel peuvent gagner leurs droits et ainsi améliorer leur travail et les conditions sociales par le biais des négociations collectives. Contrairement aux travailleurs syndiqués dans le l'économie informelle, les travailleurs de l'informel n'ont pas généralement des cadres de négociation permanent et reconnus. Cependant, ceci ne doit pas les freiner dans leur élan de trouver des voies de surmonter de tels défis et de négocier leurs revendications auprès des autorités, ou autres organismes responsables de prise de décisions sur une question particulière.
La négociation collective, connue comme la convention collective, reste une stratégie clé pour les organisations pour avancer et défendre les droits et positions des travailleurs dans l'économie informelle. Elle peut aider à renforcer le pouvoir des travailleurs. Elle peut commencer à changer les relations de pouvoir. Les luttes autour des négociations collectives, et les succès dans les négociations, vont construire et renforcer le pouvoir des travailleurs et leurs organisations.

En tant qu'organisateur, vous serez certainement presque engagé dans les négociations collectives. Ceci pourrait se tenir à un niveau très localisé, tel que négocier les prix des légumes avec quelqu'un qui fournit à un groupe local de vendeurs. Où vous pourrez faire partie d'une équipe négociant les droits de vente avec les responsables négociant les droits de vente avec les responsables et conseillers municipaux. A certain niveau de la vie de notre organisation ; vous pourriez trouvez vous-même les changements de politique de négociation avec le gouvernement national pour permettre aux travailleurs du secteur informel d'avoir accès à la sécurité sociale ou services financiers

🕮 Définition Négociation
La négociation est un processus de rencontre entre deux parties ou plus pour s'entendre sur l'utilisation ou la distribution d'une ressource particulière, le respect d'un droit, etc. Dans un processus de négociation, chaque partie cherche à mettre de l'avant ses propres intérêts. Des négociations peuvent avoir lieu entre des individus ou des groupes. Dans les organisations de travailleurs, on parlent de négociations collectives, ce qui signifie qu'on négocie pour des intérêts collectifs plutôt qu'individuels.

2. Démocratie et négociations collectives

Négocier collectivement signifie négocier démocratiquement

Les principes
Nos négociations sont basées sur les principes suivants :

- Mandat des travailleurs
- Présentations des rapports honnêtes
- Pleine participation
- Egalité entre genre
- Intérêts collectifs
- Décisions majoritaires

🕮 Définition
Démocratie
La gouvernance par le peuple (par les membres) grâce à un système de représentants élus.
Mandat
Une décision démocratique prise par les travailleurs qui oblige les représentants à prendre les moyens de la mettre en action

La négociation démocratique
Négocier démocratiquement demande que vous ayez des attitudes, des approches et des qualités en accord avec les principes ci-dessus. La liste de contrôle vous aidera à vous évaluer vous-même, à mettre l'accent sur vos forces et sur vos points faibles à améliorer.

✓ **Liste de préparation 1 : Auto-évaluation : le bon négociateur**

''I''	✓
Ecouter ce que les membres disent	
Obtenir des mandats précis des travailleurs et rester loyal à eux	
Ne jamais mettre mes intérêts au-dessus de ceux des membres	
Suis un jouer de l'équipe je consulte toujours et travaille collectivement	
Ne jamais rencontrer seul mon collègue (employeur, responsable local)	
Essayer de donner pouvoir aux négociateurs du secteur informel, spécialement aux femmes	
Assurer la pleine participation des négociateurs du travailleur du secteur informel	
Donner la parole aux travailleurs du secteur informel afin de parler en leur propre nom plutôt que de toujours parler à leur place	
S'assurer que les femmes ouvrières sont pleinement représentées, et ont droit à la parole dans les négociations	
S'assurer que les questions qui concernent les femmes ne sont pas mises aux oubliettes au cours des négociations	
Je suis ferme mais flexible au cours de mon mandat	
Recherche toujours des possibilités et options	
Communiquer clairement et simplement, mais aussi fortement les points	
Poser des questions pénétrantes	
Savoir comment résumer et parvenir à un accord	
Communiquer aux membres de manière simple, claire et honnête des rapports	
Ne pas avoir peur de faire ou de rapporter de mauvaises nouvelles	
Ne pas avoir peur de montrer son leadership et de donner ou prodiguer de des conseils	
Ne devrait pas dominer les travailleurs ou prendre de décisions à leur place	
Suis toujours honnête et ne serai pas corrompus	

Négocier les défis
Lorsque vous traitez une question d'un problème, et où vous n'avez pas un cadre de négociation mis sur pied ou négocier avec un partenaire tel que un employeur, alors vous

serez face aux défis lorsque vous commencer à négocier. Si vous et votre organisation avez une petite expérience dans la négociation, vous pourrez trouver des défis qui émanent au sein de votre organisation.

> *''L'une des difficultés de négociation à la fois au niveau local et central est aussi l'informalité des négociations, beaucoup de ces sessions de négociations ne sont pas rapportées, car le forum n'étant pas considéré comme un forum professionnel''. (Lameck Kashiwa, AZIEA, Sénégal, 2007)*

> *''Les négociations ont eu lieu mais il n'y avait de décisions officielles ni de documents officiels sur l'accord. Il n'y a rien eu qui fut mis en œuvre. En demeurant, la municipalité a de manière unilatérale déclaré qu'elle démolirait le marché et construirait un par cet un complexe d'un centre de design''. (Choi In-Gi, KOSC, Sénégal, 2007)*

> *''Soudainement les hommes deviennent très actifs quand il y a une opportunité de rencontrer les leaders du gouvernement. Vous aller trouver qu'ils se jettent eux-mêmes dans le comité de négociation et vous abandonne les femmes''. (Leader des femmes)*

☺ Partage d'expérience : négocier pour les travailleurs de l'économie informelle : les défis des organisateurs

Externe

- Absence de relation employeur-employé(e)
- Manque de reconnaissance légale, protection et de droits de négociation sur le plan Juridique
- Difficultés à avoir accès aux autorité/employeurs
- Les autorités publiques sapent les organisations syndicales des travailleurs dans le secteur informel
- Les attitudes sociales négatives envers les femmes et les travailleurs dans l'économie informelle
- Les syndicats du secteur formel n'ont pas l'air intéressé, et ne soutiennent pas de manière consistante les travailleurs de l'économie informelle
- Corruption et manipulation politique des travailleurs du secteur informel
- Manque de continuité dans le gouvernement local après des changements politiques et structurels

Interne

- Difficulté à soutenir les organisations et les adhérents
- Les travailleurs ignorent leurs droits et devoirs
- L'illettrisme est répandu et les travailleurs manquent d'information
- Manque d'unité parmi les travailleurs
- Faibles structures organisationnelles
- Manque de la pratique démocratique au sein des organisations
- Manque de communication entre les leaders et les membres de organisations
- Les difficultés de communication lorsque les travailleurs isolés
- Difficultés à tenir des réunions
- Manque de transparence et de responsabilité de la part des leaders
- Egoïsme et manque d'engagement des leaders
- Les organisations ont des stratégies à court terme

(Séminaire StreetNet sur les négociations collectives dans l'Economie Informelle, lois et stratégies pour les vendeurs de rue, Sénégal, Mars 2007)

3. Préparer la voie pour les négociations collectives

Une carte itinéraire pour les négociations collectives dans l'économie informelle

CONSULT

1. Préparer la voie aux négociations

Obtenir le mandat
- Identifier les questions de négociation
- Transformer ces questions en demandes
- Identifier l'homologue négociateur et le niveau

Faire des recherches
Mettre en place une équipe de négociateur
Préparer une proposition/demande écrite
Soumettre au partenaire négociateur

Acceptes de négocier → **2. Planifier la stratégie et les tactiques de négociation**

EDUCATE

Elaborer la stratégie
Préparer les arguments
Préparer les tactiques
Construire les alliances
Préparer le public

Refuse de négocier → **Planifier la stratégie de lutte**

Construire les alliances
Préparer le public

Accepter de négocier → **Refuser**

MOBILISE

3. Conduire les négociations

Motiver votre position
Ecouter la contre position
Explorer les positions / argumenter
Trouver un terrain d'entente
Identifier les différences
Obtenir un nouveau mandat
Se mettre en mouvement
Rapporter aux travailleurs, mandat

MEMBRES

Atteindre / parvenir à un accord
Accord écrit
Cadres ……
Plans de mise en oeuvre

Pas d'accord
Dispute

4. Après négociations

Instruire, mobiliser, s'organiser autour de la victoire
Assurer la mise en œuvre
Suivre et appliquer la mise en oeuvre

Étape 1 : Identifier et définir l'ordre des priorités sur les questions de négociation
La première étape dans toute négociation est d'identifier les questions sur lesquelles les membres ont besoin de négocier. Habituellement, cela n'est pas difficile puisqu'il y a beaucoup de choses que les travailleurs veulent changer.
Sélectionner les questions sur lesquelles il faut se lancer et quand il faut le faire paraît moins aisé. Souvent les travailleurs ont une question brûlante qui doit être traitée immédiatement. Ceci fixe automatiquement votre priorité pour l'ordre du jour sur les négociations. Parfois, les travailleurs ont plusieurs questions sur lesquelles ils veulent se lancer tous en même temps. Vous devez à cet effet définir l'ordre des priorités et sélectionner les questions sur lesquelles vous voulez commencer vos négociations. Ceci devrait être la plus grande question, la plus importante pour les travailleurs, où il serait mieux de sélectionner quelque chose que vous avez une chance de gagner. Une victoire rapide donner une confiance et serait une source de motivation pour les travailleurs d'être davantage embauché.
En tant qu'organisateur, vous aurez à conseiller les travailleurs sur la définition stratégique des priorités.

Étape 2 : Changer les questions en demandes.
Les problèmes et questions sont faciles à identifier, mais peuvent-ils être transformés en demandes et propositions de négociations ? Les négociations ne font pas l'objet de plaintes. Par ailleurs, concevoir une nette idée de ce que vous voulez et formuler une idée comme une demande victorieuse.

☺ Expériences : Comment les problèmes sont devenus des demandes

Plainte/Problème
''Je n'ai personne pour s'occuper de mes enfants quand je fais la collecte des ordures. Je dois donc les emmener avec moi''.
Demande / Requête
Fournir les équipements de crèche pour les petits enfants dont leurs parents sont des collecteurs d'ordure dans les quartiers où ils vivent. Chaque crèche devra équipée d'assistants sociaux qualifiés. Il devra apporter des activités éducatives, de la nourriture saine et avoir des équipements propres et bien conservés.

Plainte / Problème
''La police municipale circule et nous chasse de la rue. Elle confisque nos marchandises. Elle ignore totalement la politique nationale convenue sur le commerce de la rue''.
Demande / Requête
Se conformer à la politique nationale convenue qui stipule que les vendeurs de rue ont le droit de vendre leurs marchandises dans la rue à condition qu'ils n'empêchent pas la circulation.

Plainte / Problème
''La personne qui vous fournie des matériels pour faire les habits à domicile refuse de nous fournir le fil à coudre''.
Demande / Requête
Fournir au travailleur couturier de maison tous les matériels nécessaire pour fabriquer les marchandises. Ceci comprend le tissu, les boutons, les fermeture éclaires et le fil.

Étape 3 : Choisir avec qui négocier et comment
Choisir les questions et formuler les demandes est important, mais à qui présenterez-vous vos demandes, et comment le ferez-vous donc ? Avant que vous puissiez finaliser vos demandes

et mandater, vous devriez vous mettre d'accord sur ceci : votre première lutte doit être probablement de parvenir à obtenir un accord de négociation avec vous. Alors, votre seconde lutte devra être celle de formaliser un cadre de négociation.
Souvent votre partenaire de négociation est manifeste pour une question particulière. Parfois, vous devez chercher la personne ou l'organisme qui aura l'autorité de prendre des décisions sur la question. Parfois, vous aurez à créer activement un tel organisme !

En compagnie de vos membres, poser les questions suivantes :

- Quelle personne ou quel organisme est-il directement responsable de résoudre cette question ?
- Qui a l'autorité d'accepter les changements ?
- A quel niveau les décisions sont-elles prises ? Par un individu du coin ? Par un gouvernement local ou un chef de service ? Par les élus municipaux ? Par les fonctionnaires d'état ou les directeurs de service ? Ou par un gouvernement national ?
- Qui a la volonté politique et le pouvoir de s'assurer que les changements sont mis en œuvre ?
- Existe-t-il plus qu'un éventuel collègue négociateur ? Si c'est le cas, quelle est la cible la plus modérée ?
- Avons-nous des amis importants et sympathisants au sein de l'institution ?
- Avons-nous déjà des alliés ou des alliés potentiels dans la relation de négociation avec un éventuel collègue de négociation ?

☺ Partage d'expériences : Trouver le bon partenaire de négociation

Les vendeurs de la rue en Zambie : les multiples partenaires de négociation.
Nous négocions avec les conseillers municipaux, les secrétaires de mairie. Les commissaires de police, l'administration des impôts (un agent de l'Etat qui a la responsabilité des collectes des impôts des employés y compris les travailleurs dans l'économie informelle.) etc. Des questions relatives aux négociations entre le syndicat et le patronat au niveau local tournent autour des impôts, des services tels que le ramassage des ordures, la sécurité et le harcèlement.

Les chauffeurs de taxi au Cambodge négocient avec les autorités municipales
A Phnom Penh, au Cambodge, les taxis à trois roues étaient interdits par la municipalité d'entrer dans la ville.
Après que 120 opérateurs de taxis à trois roues aient demandé à leur syndicat d'intervenir, l'organisation a réussi à tenir des négociations avec la municipalité et l'a convaincue à reconsidérer sa décision. Dans une même négociation la municipalité a inversé une décision d'interdire des engins à moteurs de transporter des passagers à l'aéroport de Phnom Penh.

Les femmes rurales négocient avec les chefs du village en Afrique du Sud.
Une association des femmes qui faisaient de l'artisanat dans un village en Afrique du Sud a décidé de mettre sur pied son propre village touristique afin que les femmes puissent vendre leurs marchandises directement. Le chef du village était le garant de l'attribution de terre. Les femmes approchaient le chef avec une proposition afin qu'il alloue le terrain en question au projet. Après de longues discussions avec le chef, ce dernier décida de louer la portion de terre.

Les petits planteurs (fermiers) au Fiji négocient avec le propriétaire de l'usine.
Les petits planteurs de cannes à sucre au Fiji sont des groupes de famille avec un ou deux ouvriers au plus. Ils vendaient leur canne à sucre à une usine qui contrôlait le prix, le coût des intrants et le temps de paiement. Avec l'aide d'un syndicat, les planteurs se sont constitués en association. L'association fut alors en mesure de négocier avec les propriétaires de l'usine pour payer à un meilleur prix leur canne à sucre, et d'acheter l'engrais de manière collective à un prix réduit.

Les vendeuses en Inde négocient avec la police chargée de la régulation de la circulation.
Dans la région de Jamalpur, plus de mille vendeuses ambulantes de rue s'asseyent sur un tronçon très animé de la route menant au terminus du bus. La police chargée de la régularisation de la circulation, les gérants de magasins et les entreprises s'étaient ligués contre les vendeuses de rue. Un jour, elles furent toutes dégagées. Les responsables de SEWA (Association des femmes à l'auto-emploi) commencèrent à négocier avec la police de la circulation, les propriétaires des entreprises commerciales et les gérants de magasins pour permettre aux vendeuses de gagner leur vie. Après plusieurs séances de négociations, le membre de la commission de la municipalité accepta d'écouter la version des vendeuses. Il demanda à l'Association des femmes à l'auto-emploi (SEWA) de trouver une solution afin que les vendeuses et la circulation puissent co-exister, pour que la situation soit bien gérée désormais. *(Conférence de StreetNet, Sénégal 2007)*

CONSEIL

Être toujours à l'affût pour des occasions de négociations. Elles arrivent par endroits de façon surprenante. N'attendez toujours pas pour réagir. Soyez proactif. Négocier, est un grand outil mobilisateur.

Étape 4 : Identifiez le niveau de négociation et le cadre de négociation.
Vos négociations devraient se tenir au niveau le plus approprié par rapport à la question.
Exemple : Au niveau local, ville, provincial ou gouvernemental, national. Ceci s'accommode bien avec l'identification du partenaire de négociation et le forum où la négociation peut avoir lieu. Vous aurez le plus souvent en face de vous une situation où le cadre n'est pas constitué et certainement qu'il n'y a pas de droits de négociation ni de forum en termes juridiques. Vous et vos membres aurez à lutter pour les créer. Parfois, vous pourriez trouver un forum existant, que vos membres qui travaillent dans l'économie informelle peuvent faire partie de ce forum. Si votre organisation est un syndicat avec les droits de négociation, alors vous pourriez examiner comment amener les travailleurs de l'informel dans les structures de négociation. Vous devriez être capable de faire une alliance avec un syndicat du secteur formel et avoir accès aux autorités dans un cadre existant de négociation.

Définition
Bilatéral
Une négociation entre deux parties.

Multilatéral
Une négociation entre plusieurs parties.

Le tableau à la page suivante donne les exemples de quelques questions et de partenaires appropriés de négociation, du forum de négociation et des niveaux, tirés des expériences des organisations des vendeurs de rue.

☺ **Partage d'expériences : Partenaires de négociation, niveau et cadre de négociation.**

Question / Problème	**Collègue/ partenaire de négociation**	**Forum / Niveau de négociation**
Reconnaissance par le gouvernement Et par les Syndicats professionnels	Gouvernement national et les centres des Syndicats	Forums impliquant le gouvernement et les Syndicats
Enregistrement	Administration Municipale	Forums locaux
Espace pour la vente dans les quartiers déshérités	Département du Développement urbain. Direction de l'urbanisme. La police urbaine/ Circulation	-forums multilatéraux impliquant les responsables municipaux, les propriétaires de marchés, les vendeurs (ses)
Taxes	Autorité locale	Bilatéraux avec locale, décideurs et conseillers
	Gouvernement national	Négociation avec le gouvernement national
Stopper/ arrêter le harcèlement	Gouvernement local et central	Forums impliquant le gouvernement local et central (responsable) et la police
	Autorités locales et la police	-forum locaux impliquant la police (policiers & commissaires) et les responsables municipaux
Corruptions ou pots-de-vin	Les syndiqués (membres propres) négociation interne	- réunion avec les membres pour les persuader à demander, à exiger leurs droits au lieu d'accepter les pots de vin
Amendes et une demande de reçus	police	Négociation bilatérale avec la police locale
Sécurité Sociale & protection Sociale	Ministères concernés tels que le Département / Service du Bien-être Social	-réunion avec les départements ou services nationaux / centraux ou d'état

(Conférence de StreetNet, Sénégal 2007)

Comment le faire ? Mettre en pratique les étapes
La manière plus courante d'identifier les questions, de formuler les demandes et de décider où les présenter est lors de l'assemblée générale des membres. Avec une question locale, les travailleurs seront capables d'accorder un mandat direct. Obtenir un mandat au sein d'une organisation nationale est beaucoup plus compliqué. Cela demandera une série de réunions dans les endroits et un processus pour l'obtention d'un mandat national.

L'assemblée générale locale

Avant la réunion :

- Réunir les questions de façon informelle. Communiquer avec les travailleurs et les dirigeants. Ecouter et discuter leur problèmes et préoccupations.
- Faire des recherches fondamentales. Découvrir ce que la loi dit et ce que les travailleurs ont gagné. Observer les options éventuelles.
- Préparer collectivement la réunion ou assemblée. Avec la direction se mettre d'accord sur ce qui va être discuté et préparer l'ordre du jour.
- Décider qui conduira la discussion sur chaque point, qui présidera, qui prendra notes. Etre proactif (ve) et préparer les suggestions, les options et les éventuelles stratégies. Préparer les documents de travail.
- Informer les travailleurs en temps convenable sur la réunion. Choisir un lieu et un temps convenable tout en se souvenant que l'on doit répondre aux besoins des femmes membres de cette organisation.

Au cours de la réunion :

- Diriger mais écouter. Avoir des idées mais être préparé(e) à les changer.
- Encourager la participation de tous et non quelques-uns.
- Encourager les femmes à prendre la parole.
- Etre ferme tout en respectant l'ordre du jour et le temps (ou aider le président à le faire).
- Etre ferme avec les travailleurs qui parlent beaucoup ou qui répète ce que quelqu'un d'autre a déjà dit.
- Résumer et s'assurer que les décisions et les accords sont clairs. Ne pas supposer que ce que le dernier orateur a dit est la dernière décision.
- S'accorder sur un plan d'action avec un cadre horaire à respecter.

CONSEIL

Faire attention à ne pas seulement écouter ceux qui parlent le plus longtemps possible et font entendre leurs voix assez fort dans les réunions ou assemblées. Mais tâcher d'encourager les personnes silencieuses à donner leurs opinions ou bien on pourrait mal apprécier le vrai manda des travailleurs.

#Lorsque les réunions ne sont pas possibles
Lorsque vous ne pouvez obtenir un mandat direct des travailleurs, alors les organisations et les dirigeants doivent jouez un rôle beaucoup plus pro-actif. Ils doivent prendre leurs responsabilités en temps que dirigeants. Etre guidé par les principes démocratiques et approches discutés ci-dessous.

- Travailler avec une équipe dirigeante qui est une représentation possible.
- Amener l'équipe à travailler de manière pratique. Parler aux travailleurs, entendre leurs préoccupations, et trouver leurs priorités
- Partager et passer les informations au crible.
- Décider de manière collective sur les questions prioritaires et formuler les demandes.

- Diffuser le message en utilisant l'équipe et à travers les réseaux informels. Etre créatif(ve).
- Donner un délai de rigueur aux travailleurs pour répondre à vos demandes suggérées.
- Réviser les demandes si cela s'avère nécessaire.

 # Instruire et mobiliser les travailleurs

« peut être que c'est à cause de leur familiarité d'avec la dynamique de rues que les collecteurs d'ordure manifestent une plus grande propension à s'engager dans une action collective,une organisation et une agitation par rapport à une discussion beaucoup plus officielle, plus professionnelle »

L'instruction et la mobilisation vont de paire avec toutes les activités de négociation. Les processus même de préparation et d'engagement dans les négociations démocratiques sont eux même un outil de mobilisation et d'éducation. Il faut être toujours conscient du potentiel à instruire et à donner pouvoir aux travailleurs dans l'économie informelle. L'éducation à travers l'action, plutôt que les salles de classes, est normalement est normalement l'éducation la plus puissante de tous, et peut être beaucoup plus approprié pour les travailleurs dans l'économie informelle ! Et pour cela, on n'a pas besoin de ressources additionnelles à cet effet. Vous pouvez aussi instruire et mobilisé les membres au cours des négociations à travers de méthodes beaucoup plus soutenues et professionnelles telles que : Organisation des sessions de formation pendant les réunions ; gestion des ateliers ; préparation et distribution des brochures et bulletins d'informations. Les équipes de négociation peuvent par exemple avoir besoins de sessions pour renforcer ces connaissances et bâtir leur confiance.

#Former et donner pouvoir à l'équipe de négociation

Il est utile de former l'équipe de négociateurs bien avant. Cela donnera une occasion d'apprendre en faisant des négociations planifiées à travers leur plein engagement dans toutes les activités. Former une équipe de négociation forte et représentative. Vérifier que les femmes sont pleinement représentées et que vous avez une variété de compétence ou d'expertise parmi les membres de l'équipe. S'assurer que l'équipe a la confiance et l'assurance des membres. Si cela est possible, éviter d'avoir des membres dans votre équipe qui n'ont pas de probité morale ou qui se vantent de leur connaissance et prônent leurs intérêts personnels.

Étape 5 : Approcher le partenaire de négociation

Maintenant vous êtes prêt à approcher le partenaire ciblé pour la négociation et tester pour savoir s'il acceptera de négocier avec vous. Si c'est une nouvelle situation, et ou il n'y a pas d'employeur ni de cadre de négociation statutaire, alors votre premier combat sera de parvenir à obtenir un accord de négociation avec l'autre partie afin de négocier avec vous. Si vous avez rencontré l'autre avant, il se peut que se soit plus facile. Si vous le droit de négocier ou par accord, alors le chemin serait beaucoup plus souple. Dans toutes ces circonstances avec votre équipe :

- Rédiger vos demandes
- Ecrire vos demandes sous forme d'une proposition. Stipulé clairement, poliment et formellement
- Rédiger une lettre d'accompagnement qui sollicite une rencontre pour négocier sur vos demandes. Proposer un ordre du jour, date, temps et une date limite pour la réponse.
- Tenir les membres informés.
  Si l'autre partie ignore votre proposition ou refuse de vous rencontrer, alors préparez vous à la lutte ! S'ils acceptent de vous rencontrer, progressez sur l'étape suivante. Préparez votre stratégie détaillée et votre tactique.

☺ **Partage d'expérience : lutte pour le droit de négociation**

Les vendeuses ambulantes de Nicaragua force la municipalité à négocier
A Nicaragua, les vendeuses furent expulsées de la gare de stationnement du métro central. 2500 travailleurs décidèrent de marcher contre les expulsions et demandèrent à rencontrer les autorités municipales. Les décidèrent de chercher une solution négociée. La direction du syndicat, usa de la presse pour négocier cette violation des droits des travailleurs. Ceci força le maire à rencontrer les dirigeants des travailleurs. Ils négocièrent et signèrent un accord qui entra en vigueur le même jour. (*Bulletin d'information de StreetNet, Novembre 2004*).

Les travailleurs domestiques en Inde trouvent leur voix pour faire avancer leur demande.
Les travailleurs domestiques formèrent l'organisation des Travailleurs Domestiques de la Cité de Pune. En Inde, la législation du travail ne s'applique pas aux travailleurs domestiques. Ils n'ont pas de partenaire de négociation. Ils ont dressés leur revendication collective sur les taux de salaires pour les différents emplois, les congés, les vacances, les primes ou avantages etc. Ils ont émis ces revendications à travers des grèves, la publicité dans les journaux, les marches, et des soumissions aux travailleurs individuels et à la municipalité qui formule les arrêtés municipaux.
Au cours des vingt dernières années, ils ont réussis à avoir beaucoup d'employeurs afin de mettre en œuvre leurs revendications (*Sujata Gothoskar, 2006, Nouvelles initiatives dans la stratégie d'organisation dans l'économie informelle –étude de cas pour les travailleurs domestiques*.)

CONSEIL

Passer toujours le temps nécessaire à la préparation et au planning, même si les choses urgent, il faut s'arrêter, réfléchir et planifier. Un principe bien connu, le principe de PARETO, stipule que 20% du temps passé dans la préparation réalisera 80% du temps.

☺ **Partage d'expérience : exemple d'une proposition de négociation (revendications)**

PLATFORME DE REVENDICATIONS DES VENDEURS AMBULANTS

Les revendications substantielles à la municipalité de Durban

1- Etablir une commission indépendante d'enquête sur toutes les aspects de corruption autour de l'autorisation d'exercer pour les vendeurs ambulants.
Les termes de référence doivent être approuvé par les vendeurs et leurs représentants démocratiquement élus.

2-Développer une base de données de tous les vendeurs ambulants (avec ou sans autorisation) opérant dans les différentes régions de Durban, en coopération avec les vendeurs ambulants et leurs représentant démocratiquement élus, indiquant les informations suivantes :

i- nom et genre du vendeur
ii- description du type de travail
iii- zone d'opération
iv- si le vendeur possède une autorisation valable et sa date d'expiration
v- toutes considérations spéciales s'y afférant ;

3- Intégrer notre organisation dans le cadre de négociation de Ethekwini (EMIEF)

i- Nous envoyer les procès-verbaux de toutes les réunions précédentes
ii- nous envoyer un programme des dates des réunions pour l'année 2007
iii- Nous inviter à toutes les réunions de négociation

4- Impliquer tous les vendeurs ambulants et leurs représentants démocratiquement élus dans les négociations concernant l'augmentation des prix pour les autorisations d'exercer concernant les vendeurs ambulants. Toutes les augmentations précédemment décidées de manière unilatérale doivent être suspendues jusqu'à la fin des négociations.

5- La mise en place urgente, avec la pleine participation des vendeurs ambulants et leurs représentants démocratiquement élus de la « section 4 Structure de mise en œuvre » du rapport sur la politique de l'économie informelle développées par l'économie urbaine et les investissements et planning Gabhisa : Les économistes du développement en 2006.

6- Adopter et soumettre aux revendications de campagne de WCCA de StreetNet international.

CONSEIL

La règle d'or lorsqu'il s'agit d'organiser les travailleurs dans l'économie informelle et de s'emparer de l'expression dans le slogan des associations de l'économie informelle de la Chambre de Commerce de Zimbabwe (ZCTEA) « Rien pour nous sans nous ». Appliquez ceci dans à tous les stades du processus de négociation.

4- Préparer la stratégie de négociation et les tactiques

Vous avez passé du temps à faire le travail préparatoire avec vos membres. Vous avez réalisé des recherches initiales dans les questions de négociations, à propos des lois et disposions règlementaires appropriées, etc. Vous avez suggéré les revendications et votre partenaire a accepté de négocier avec vous. Avant de planifier les négociations, n'oublier pas de faire un rapport évolutif aux membres. Vous aurez alors besoin de faire beaucoup de recherches détaillées pour soutenir votre cas dans les négociations et cela vous aidera à organiser votre stratégie et vos tactiques.

✔ **Liste de préparation 2 : Rechercher les questions**

- Quels faits et chiffres peuvent-ils vous aider à motiver vos revendications ?
- Quelles expériences pouvez-vous énumérer pour appuyer votre cas ?
- Y-a-t-il des lois, dispositions règlementaires, accords ou autres priorités qui pourraient vous aider ?
- Quels sont les autres facteurs dans l'environnement qui pourraient affecter votre cas ?
- Quelles sont les réactions probables de votre partenaire de négociation ?
- Quelles sont les forces et faiblesses de votre adversaire ?
- Quelles sont vos forces et faiblesses ?
- Où les décisions de votre adversaire sont-elles prises ?
- Quelles sont vos alliés et supporters potentiels ?

Etape 6 : Planifier les détails

Appelez votre équipe de négociation et planifier ensemble. Faire appel aux autres dirigeants et conseillers si nécessaire. S'assurer que vous avez votre recherche en main, et tous les autres documents nécessaires à la négociation.

 # Vérifier encore

- Vos revendications sont-elles claires ?
- Etes vous clairs et précis sur vos objectifs concernant la négociation ?
- Comment allez-vous avancer ou atteindre un compromis, sur les revendications avant d'entamer un nouveau mandat ?
- Quelles sont les forces de vos membres, comment comptent-ils préparer pour entrer en action finalement ?
- A qui pourrait vous faire appel pour les différents soutiens ; exemple soutient technique et de l'information tels que élaborer des chiffres, les contacts d'une bonne presse, le soutien de mobilisation ?
- Avez-vous besoin de renseignements supplémentaires ?

 # Préparer l'équipe

- Développer la compréhension et la confiance de l'équipe de négociation.
- Attribuer les rôles aux membres de l'équipe.
- Qui parlera de quoi ? Qui sera plus fort et qui pourra être modéré ? S'assurer que les femmes négociatrices sont incluses dans les programmes ?
- Elaborer vos arguments et les stratégies de présentation.
- S'assurer que tous le monde a reçu tous les documents nécessaires ainsi que toutes les informations indispensables.
- Tenir une session pratique.
- Se mettre d'accord sur la manière dont les signes et gestes seront utilisés entre vous-mêmes ; par exemple indiquer que vous voudriez une réunion des instances dirigeantes ou une suspension.
- Si vous négocier conjointement avec d'autres organisations, établir une unité avec elles. Préparer une approche commune.

 # Préparer les membres, les alliés et le public

- S'assurer que les membres savent quand les négociations auront lieu et quand et comment ils auront le rapport des dites négociations.
- Tâcher de les intéresser et les motiver davantage. Une partie de votre stratégie inclurai une manifestation de soutien des membres et/ ou de bulletins d'informations réguliers de négociations.
- Informer d'autres organisations de travailleurs et les alliés potentiels sur les négociations. Etablir les réseaux de soutien / technique
- Mettre l'accent sur les problèmes au sein de la communauté et, si nécessaire au public.

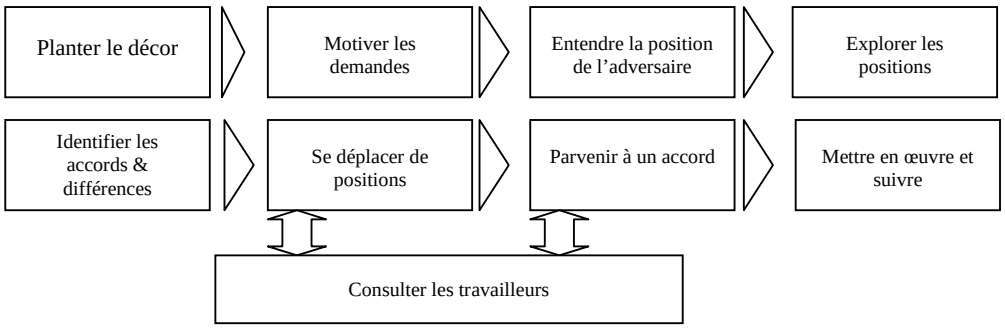
CONSEIL

Organiser votre stratégie y pensant en termes de pouvoir et de persuasion.
Les négociations parlent du pouvoir. Organiser comment et quand utiliser le pouvoir de ses membres et alliés. Evaluer le pouvoir de votre adversaire.
Les négociations également parlent de persuasion. Organiser des arguments qui convaincront votre adversaire à accepter vos revendications.

5- Conduire les négociations

Étape 7 : **Autour de la table de négociation**
Lorsque vous êtes entrain de négocier avec le patronat au compte des travailleurs dans l'économie informelle, vous pouvez appliquer les directives de négociations fondamentales suivantes, applicables à la plupart des négociations. Adapter les à vos situations.

 # Le processus de négociation



#Autour de la table de négociation : La directive d'un négociateur

- **Présenter une bonne image**
  Apparaître confiant et bien organiser puis être à l'heure.
- **Prendre la situation en main**
  Eviter que votre partenaire prenne la situation prenne la situation en main par rapport à l'ordre du jour, au rythme et le chronogramme des négociations.
- **Etre clair**
  Motiver et présenter des arguments simples, clairs et brefs.
- **Ecouter**
  Mobiliser une écoute active à ce que les autres d'en face dise. Entendre ce que ceux-ci disent…
- **Poser des questions**
  Clarifier et comprendre tous les points assurés.
- **Traduire**
  S'assurer que tout comprend et que tout le monde arrive à parler.
- **Réfléchir**
  Avant de prendre la parole, réfléchissez.
- **Ne pas s'écarter du sujet**
  Ne pas se laisser distraire et perdre le fil de la question
- **Maîtriser ou dominer la colère**
  Faire attention à ne pas lancer des menaces inutiles ou perdre son sang froid.
- **Etre assuré(e)**
  Etre ferme et pertinent dans ce que vous dites, éviter d'être agressif
- **Rester unis**
  N'argumentez pas devant les parties d'en face. Demandez une suspension de la séance si cela arrive.
- **Etre sensible aux préoccupations du genre**
  Ne pas permettre que des questions relatives au genre et concernant les femmes de l'équipe de négociations soient négligées.
- **Obtenir quelque chose en retour**

N’abandonnez pas trop si vite.

- **Etre flexible**
  Recherchez les options et alternatifs ; savoir quand changer de tactiques.
- **Prendre des notes minutieuses**
  Ne pas compter sur la prise de procès-verbal de quelqu’un d’autre.
- **Confirmez les accords**
  S’assurer que tout le monde à une même compréhension des accords et passer les étapes suivantes.
- **Connaître vos limites de mandats**
  Savoir quand vous avez besoin de retourner auprès des membres pour renouveler votre mandat.

 # Lorsque la discussion s’enlise

- Savoir quand prendre une pose et demander une suspension
- Résumer les points auxquels les deux parties sont convenues
- Obtenir un accord de principe
- Proposer un processus pour obtenir un principe : par exemple, groupe de travail
- Discuter les probables résultats qui coincent.
- Discuter les profits mutuels d’un accord
- Essayer des suggestions
  Si ces différents éléments ne marchent pas ou ne sont pas conformes, alors demandez une suspension pour consulter vos membres

Etape 8 : Parvenir à un accord
 # Avec vos interlocuteurs

Ceci peut constituer une étape difficile. En tant que négociateurs, vous serrez confronter à la prise de décisions et de probable compromis afin de parvenir à cet accord final. Il y a souvent de petites choses qui ont besoins d’être ficelé. Vous pourrez ne pas être sur que vous avez un mandat clair sur certains de ses points. Vos interlocuteurs directs peuvent essayer beaucoup d’astuces pour vous amener à un accord. Ils peuvent vous menacer et vous manipuler où vous offrir des pots-de-vin ! D’autre part, ils peuvent ne pas vouloir conclure un accord et trouver des moyens de faire patienter, tels que se référer à un organisme plus important où s’assurer qu’un décideur clé est absent. Ils pourraient insister sur un accord verbal plutôt qu’un accord écrit. Ils pourraient utiliser la tactique de vous parler où à l’un de vos dirigeants seul ou au téléphone.

- S’assurer que l’accord convenu est absolument clair et que chacun autour de la table de négociation partage la même compréhension de son contenu.

- Insister sur un accord écrit, avec des détails clairement explicits. Ceci va inclure l’accord convenu, le chronogramme, les modalités de mise en œuvre et la personne ressource responsable de la conduite des activités.

- Prendre par à la rédaction de l’avant-projet de l’accord. Les rédacteurs de l’avant-projet de l’accord ont un pouvoir. Le langage peut être manipulé.

- Si vous n’êtes pas en position de conclure un accord final, dresser une recommandation à partir des négociations. Ceci peut devenir la base d’un accord après que vous ayez consulté vos membres.

#Avec les membres
Parvenir à un accord avec les membres est aussi une étape difficile, spécialement si vous n'avez pas obtenu tout ce que vous avez demandé.

- Organiser soigneusement comment vous rapportez aux travailleurs.
- Organiser collectivement. S'assurer que chaque membre de l'équipe de la négociation partage la même compréhension et se met d'accord sur l'approche du rapport.
- Préparer les matériels de support tels que les brochures et tableaux pour vous aider à expliquez les points d'accord / ou recommandés. Cela est spécialement important si vous êtes incapables de convier les travailleurs à une réunion.
- Expliquer aux travailleurs ce qui s'est passé et les raisons.
- Etre honnête dans votre explication.
- Etre d'un tempérament calme. Maîtriser l'émotion et la colère.
- Proposer des options aux travailleurs afin de les apprécier.
- Ecouter tous les points de vue y compris ceux des femmes, et ne pas permettre qu'une personne ou qu'une position prenne le dessus.
- Si les travailleurs sont divisés, prenez le temps d'examiner les problèmes et options. Etre positif sur les gains obtenus.
- Essayez un consensus parmi les travailleurs – ou au moins un consensus parmi la majorité. Si ce n'est pas le cas, vous pourrez passer au vote.

Etape 9 : S'il n'y a pas d'accord ?
Ceci est un moment difficile dans toute négociation pour les organisations, l'équipe de négociation et les dirigeants.
Vous avez besoin de développer les options pour aider les travailleurs à parvenir à une décision. Vous aurez à examiner objectivement la situation.
Vous devez être vifs, avec les membres et leur recommander une conduite de manière énergique. Il se peut que vous arriviez à subir de critiques déplaisants de la part des membres.
Voici donc quelques options probables.

Usage du pouvoir
Mener une action collective pour forcer les concessions.
Usage davantage de persuasion
Retourner la table de négociation, armés de nouveaux, des ^portables option et e mandats renouvelés.
Usage hors persuasion
Faire pression de soutien de la part des autres ayant l'autorité, de la part des travailleurs alliés et tisser un lien de soutien public à travers les médias et les stratégies de publicité.
Usage de procédures ou stratégies juridiques
Si cela s'avère nécessaire, vous pourrez utiliser des procédures de dispute ou de stratégiques juridiques.
Reconsidérations des propositions
Tirer le meilleur profit possible et négocier les autres étapes.

☺Partage d'expérience : exemple d'une entente issue d'un processus de négociation

MEMORANDUM DE ENTENTE / D'ACCORD
Entre
Le Conseil Municipal de Durban
&
Le Syndicat des femmes travailleuses de façon autonome

Ce mémorandum note l'accord auquel les deux parties sont convenues le 27/11/1995 sur les procédures d'avancement sur les questions substantives qui ont été le sujet de négociation entre lesdites parties depuis 1994.

1- <u>Muti Market</u>

Le Complexe de Théâtre Stable a été désigné pour le projet du Muti Marché proposé. A la fin de janvier 1996, il sera finalisé. Il reste à savoir ce fonds sera entièrement disponible pour le compte du Marché Muti, ou si il sera partagé ave NAPAC. Le Conseil Municipal notifiera à SEWU à la fin de Janvier à la date indiquée de la finition du Marché Muti.

2- <u>Beach Front Shelters</u>

Le travail débutera à shelters aux alentours de West Street Mall vers les dernières semaines de Janvier ou début Février 1996 selon les plans soumis au Conseil le 07/12/95. Le Conseil Municipal négocie pour reprendre l'endroit précédemment loué à Hester Seyn pour construire d'autres abris, dont les négociations prendront fin à la fin de Février 1996.

3- <u>Proposition au Conseil Métropolitain</u>

SEWU va préparer un courrier qu'il adressera au Conseil Métropolitain pour demander le financement de la Construction de d'autres abris (refuges), de magasins de stockage et les équipements de crèche pour les commerçants de BeachFront. Cette demande sera appuyée par service commercial informel.

4- <u>Crèche</u>

Les préparatifs bloqués pour la construction des équipements de sois infantiles pour les commerçants ambulants dans le Warwick Triangle ont été repris suivant une approche du Conseiller Fourie. Si ceci ne produit pas les résultats escomptés à la fin de Janvier, le processus redémarrera pour les parties elles-mêmes. De plus, d'autres équipements de soins pour les enfants sont planifiés au Complexe de Road Mansell en ce moment en voie de Construction.

5- <u>Mansell Road</u>

La construction des appartements et un complexe avec des latrines débutera le 4/012/95, et prendra fin en Juin 1996. Les négociations doivent débuter avec les commerçants Sunkist concernant leur relocation à Manshell Road.

6- <u>Les Complexes de niveau 1 pour l'hébergement de nuit, de stockage et de soins infantiles</u>

Il n'y a pas encore d'accord sur les moyens pour avancer sur ce sujet.

7- <u>Consultation démocratie et négociation</u>

Il a été convenu de préparer un accord de procédure qui déterminera les relations entre les parties. Cependant, pendant ce temps, le Conseil procédera à la Consultation de SEWU sur tout nouveau développement qui sont susceptible d'affect, les membres de SEWU, dans toutes régions où le Conseil a été informé que SEWU ses membres.

Signé à Durban le 25 janvier 1996

Pour le Conseil Municipal	**Pour SEWU**
Témoins	**Témoins**

☺**Partage d'expérience** : **Gagner la lutte – certaines négociations réussies (à succès)**

Améliorer les infrastructures pour les Commerçants du Marché
L'association des travailleurs et les opérateurs du secteur informel, ASSOTSI, basée en Mozambique affiliée au syndicat national du Centre, a négocié sur plusieurs questions avec l'administration locale et le gouvernement central. Il a réussi à améliorer les services d'adduction d'eau et installations sanitaires et à construire des latrines. *(War on Want, AZIEA, WEAZ, 2006, Forces for Change)*

Achat de terrain pour le marché du Commerçant transfrontalier
L'un des succès de l'association Transfrontalière du Commerçant était la construction d'un marché à Lusaka, pour les Commerçants transfrontalier. L'association a réussi à négocier l'achat d'une terre du Conseil. Le marché est devenu une réalité et a mené la plus des commerçants transfrontaliers sur un même tort. *(War on Want)*

Le micro-crédit s'installe avec ses droits et ses devoirs
L'Association Africaine des colporteurs, basée dans le cap de l'Est, Afrique du Sud a une subvention de R200 000 du gouvernement local de la Municipalité du Roi Sabata Dalindyebo pour un projet de micro-crédit pour les colporteurs ambulants dans la ville. A une réunion avec la municipalité, il a convenu que les critères pour les colporteurs d'obtenir une subvention étaient que leurs redevances soient récentes, qu'ils soient des citoyens désireux de rembourser le prêt, capable de rembourser et membres de l'Association Africaine des Colporteurs. (Bulletin de StreetNet, #5, Avril 2005)

Les travailleurs à domicile avec les employeurs et les intermédiaires
Les travailleurs femmes à domicile traitent avec ceux qui les emploient. Elles traitent avec les employeurs et les intermédiaires, souvent elles cherchent de soutiens dans leur lutte du Ministère du travail. Elles négocient pour leurs pour leurs droits économiques tels que de meilleurs salaires, de meilleurs taux au marché, pour l'augmentation sur salaires minimum, de primes pendant la saison des fêtes et des paiements complets et à temps (réguliers). Ensuite, elles négocient pour être reconnus comme travailleurs. Dû aux efforts minimums consentis par SEWA MP, les salaires minimums ont été revus à la hausse pour les travailleurs de Bidi. *(Shalini Sinha, 2006, brouillon du rapport UNDP, Construire une visibilité et faire entendre sa voix)*

Forum Statutaire de négociation pour les vendeurs ambulants en Mexique
Une loi a été introduite pour la disposition réglementaire de la vente ambulante dans l'état de Nuevo Leon, en Mexique. Cette loi comme le travail du secteur informel à la fois fixe ou ambulant, définit leurs droits et obligations (devoirs), et reconnaît les associations auxquelles ils (travailleurs) sont affiliés. La loi a régie un forum de négociation qui regroupe aussi bien les associations des vendeurs et autres actionnaires. Ainsi, le Conseil a obligation de réglementer le commerce informel en consultation avec le forum statutaire. *(Conférence de StreetNet International, Sénégal, 2007).*

6 - Mise en œuvre de l'entente

Usage de l'entente
Vous avez obtenu une victoire pour les travailleurs leurs esprits sont hauts et ils sont contents de ce que l'organisation syndicales peut faire.

- Utiliser le comme un outil éducatif. Quelles leçons avons-nous apprises ?
- Utiliser le pour sensibiliser et instruire sur les questions, sur les négociations et sur l'organisation syndicale.
- Permettre aux travailleurs de sortir de leur tanière et d'aller sensibiliser de nouveaux membres pour les amener à l'organisation.
- Publiciser l'entente.
- Célébrer la victoire.

Mettre l'entente en oeuvre
Habituellement votre homologue de négociation est chargé de mettre en œuvre l'entente.
Les membres et les organisations peuvent avoir aussi des responsabilités. Parfois, les accords ne sont pas mis en œuvre ou ne le son que partiellement. Parfois, les accords font l'objet de manipulation ou délibérément mal interprétés.
Dans l'économie informelle, bon nombre d'accords sont avec le gouvernement et les autorités publiques. Ceci créé une situation d'instabilité étant donné qu'ils sont souvent méprisés ou changés lorsque de nouvelles parties de gens et de politiques font leur entrée. Que pouvons-nous faire ?

- L'entente devrait être très fermement communiquée (exprimée) et signée par la plus haute autorité en plus des responsables de sa mise en œuvre.
- S'assure que l'accord lie les futures parties politiques, les décideurs et les bureaucrates.
- Insister sur le fait que l'accord est largement publié au sein de l'autorité publique. Demander une preuve que cela a été fait.
- S'acheminer vers la normalisation du forum de négociation afin que ledit forum soit reconnu et respecté.
- Entreprendre votre côté de l'affaire.
- Ne donner pas une chance à l'autre partie de vous accuser d'être celui qui rompu l'accord.
- Etre vigilant
  Même si vous négociez dans une situation un peu informelle telle que la présence d'un intermédiaire (négociant) or d'un petit homme d'affaire, vous devriez applique les principes fondamentaux appropriés ci-dessus.

Suivre et faire respecter l'accord
Tous les membres, organisateurs et dirigeants devraient jouer leur partition en observant et faisant un rapport de ce qui se passe. Ils doivent être prêts à défier si l'accord n'est pas suivi à la lettre. Cela doit être un processus continu, et de doit être opérationnel seulement au cours de la phase initiale de mise en œuvre. Cela doit être un processus continu et ne doit être opérationnel seulement au cours de la phase initiale de mise en œuvre. Elaborer avec vos dirigeants et membres le mécanisme de maintien de pression. S'assurer que l'autre est au courant de votre vigilance et le pouvoir potentiel pour agir.

☺**Partage d'expérience : Faire respecter les ententes**

Le vendeur de rue de la confédération coréenne, KOSC stratégie de négociation collective

La confédération Korean des vendeurs ambulants, KOSC, Stratégie de négociation entre le syndicat et le patronat.

La confédération coréenne des vendeurs ambulants, Kosc a développé une stratégie de négociation entre le syndicat et le patronat qui inclut le respect obligatoire des accords.

Premièrement : Négocier la demande que les municipalités arrêtent en employant les mesures sévères contre els parties ou gangsters pour réprimer les vendeurs ambulants, et qu'elles doivent abolir les mauvaises lois sur l'expulsion.

.Deuxièmement : les procédures et instances de prise de décisions démocratiques sont indispensables. Si le comité de négociation agit contre notre volonté, alors nous devrons décider si oui ou non nous devrons participer aux travaux dudit comité.

Troisièmement : Le comité ne devrait pas prendre fait et cause pour les gouvernements et ou les municipalités. Il doit s'engager à entendre les opinions et autres préoccupations des vendeurs ambulants eux-mêmes. Il doit être doté d'un pouvoir de décisions et agir en conséquence.

Quatrièmement : Si nous parvenons à un accord, les municipalités et les vendeurs ambulants devront l'exécuter. Pour terminer, chaque fois que les municipalités essayent d'éviter de mettre à exécution les accords, nous devrons organiser les luttes et rester sur l'offensive pour faire ses demandes.

CONSEIL

Trois règles d'or dans toute négociation :

- Ne jamais négocier seul
- Ne jamais traiter sans l'accord des membres
- Rester unis (maintenir l'unité) au cours des négociations.

7. Un Résumé final : **Ce qu'il faut faire et ce qu'il faut éviter de faire**

☺Partage d'expérience : Les vendeurs échangent sur le cours des négociation.

LES DEMARCHES CONSEILLEES	LES DEMARCHES DECONSEILLEES
1. Réunions des instances dirigeantes à l'avance 2. Préparer vos interventions 3. Favoriser le dialogue 4. Demeurer fidèle au mandat reçu 5. Employer les méthodes pacifiques 6. Obtenir des accords par écrit 7. Rencontrer les membres avant pour obtenir leur quitus (mandat) 8. Respecter les procédures des réunions 9. Etre ferme 10. Présenter les rapports aux membres 11. S'assurer que les membres prennent la responsabilité d'être parmi l'équipe de prise de décision 12. S'assurer que les membres ont accès aux informations 13. Eviter la corruption 14. Organiser des réunions permanentes par les rapports sur l'état d'avancement. 15. Impliquer les membres dans l'action de masse de soutien 16. Engager les membres dans des activités additionnelles comme les conseillers de groupe de pression 17. Etre transparent sur la collecte des fonds 18. Profiter des faiblesses du partenaire avec qui on négocie 19. Avoir une très bonne écoute 20. Gérer le temps 21. Réviser le mandat en cas d'incertitude	1. S'éloigner du mandat reçu des membres 2. Donner de faux messages 3. Ne pas respecter les autorités 4. Adopter une position rigide (inflexible) 5. Aller seul aux négociations 6. Confisquer les informations 7. Ne pas accorder d'importance aux autres propositions 8. Etre faible 9. Employer des méthodes violentes 10. Choisir son collaborateur 11. Imposer les opinions personnelles 12. Aller aux négociations sans aucune stratégie 13. Aller en négociation sans l'accord de tous les membres 14. Retourner sa veste (trahir les principes) 15. Accepter les pratiques corruptibles 16. faire de fausses promesses 17. Négocier pour ses propres intérêts 18. Donner l'occasion à l'autre partie (adversaire) d'en face de vous diviser. 19. Changer les demandes sans l'autorité (mandat) 20. Menacer l'autre partie avec qui on négocie 21. Négocier sous l'influence de l'alcool 22. Accepter les verbaux.

(Conférence de StreetNet, Sénégal, 2007)

Activités d'apprentissage

Activité 1 : Formulation des demandes (revendications)

But
Vous aider à formuler les demandes (revendications) prioritaires dans la négociation

Tâches
En petits groupes, relire les étapes 1 à 4 (de la page)

1. Lister les questions sur lesquelles vos membres ont besoin pour négocier avec l'employer ou l'autorité.
2. faire le choix de trois questions prioritaires
3. Nommer le partenaire de négociation et le niveau de négociation ;
4. Formuler une courte demande pour chacune des trois questions
5. Préparer vous à partager vos demandes / requêtes avec les autres groupes.

Activité 2 : La préparation pour la négociation

But :
Vous aider à préparer les arguments pour la négociation

Tâches

En petits groupes :

1. Choisir l'une des situations ci-dessus ou utiliser une situation de votre propre expérience.

Situation 1
Une association de vendeurs ambulants rencontre l'autorité municipale (Mairie) pour négocier la demande (revendication) : « Se conformer à la politique nationale adoptée qui stipule que les vendeurs ont le droit de vendre leurs marchandises dans les rues, pourvu qu'il n'y ait pas blocage de la circulation »

Situation 2
Une coopérative de collecte d'ordures rencontre la Mairie pour négocier la demande : « Fournir aux jeunes enfants chargés de la collecte d'ordures dans leurs lieux de résidence, les équipements de crèche. »

Situation 3
Un syndicat qui organise les fabricants de vêtements à domicile et une usine rencontre l'employeur pour négocier la demande (revendication).
« Fournir aux travailleurs à domicile tous les équipements nécessaires pour fabriquer les marchandises. Ceci comprend le tissu, les boutons, les éclairs à glissière et le fil . Compenser les frais du courant consommé au détriment des travaux.

2. Préparer les arguments qui vous permettront d'avoir gain de cause pour la demande négociée.

3. Lister les informations et documents dont vous aurez besoin pour soutenir vos arguments.

4. Identifier les contre arguments de votre adversaire dans la négociation.

5. Préparez-vous à partager les arguments affûtés avec les autres groupes.

Documentations et références

DIRSELA, 2005, Organiser des réunions réussies.

FNV, 2003, Du travail marginal au cœur des affaires.

Francie Lund et Jullian Nicholson, 2006 Les Outils de plaidoyer.- Protection sociale pour les travailleurs dans le secteur informel, WIEGO et HomeNet Thaïlande.

Fédération Internationale des Associations pour la formation des travailleurs, 2006, Construire l'organisation démocratique des travailleurs et le représentation dans l'économie informelle. Un manuel en deux volets (parties)

Fédération Internationale des travailleurs du transport, ITF, 2006 : Organiser les travailleurs du transport dans le secteur informel. Projet global de recherche, Rapport Général.

Confédération Internationale pour le Syndicat ; Bulletins en ligne et divers.

P. Chikarmane, L. Narayan, The Kagad Kach Patra Kastakari Panchâyat (Syndicat des collecteurs d'ordures ; Etude de cas.

Shalini Sinha, 2006, Rapport provisoire du PNUD ; Elaborer la visibilité et Porte-parole

Sterling Smith, 2006, Organisons ; Un manuel SYNDICOOP pour les syndicats et coopératives sur l'organisation des travailleurs dans l'économie informelle. Une publication conjointe de OIT, ICA et ICFTU.

StreetNet, Informations en ligne et autres documents

StreetNet International, Rapports des réunions en ligne sur la négociation entre le syndicat et le patronat dans l'économie informelle, les stratégies des litiges et droits dans le secteur du commerce ambulant, Sénégal, Mars 2007.

Sujata Gothoskar, 2006, Nouvelles initiatives dans la stratégie d'organisation dans l'économie informelle en Afrique. Etude de cas dans l'organisation des travailleurs domestiques.

Sur le pied de Guerre, AZIEA, WEAZ, 2006 ; les forces du changement. Les organisations dans l'économie informelle.

Sites Web

www.wiego.org
www.streetnet.org.za
www.ituc-csi.org
www.ifwea.org
www.cawinfo.org
www.sewa.org
www.sewaacademy.org
www.ilo.org
www.global-labour.org
www.ditsela.org.za
www.irene-network.nl/workers_is/domestic.htm

Centre de Ressources

Le *Development Institute for Training, Education and Support for Labour*, DITSELA, en Afrique du Sud détient une large collection des matériaux locaux et internationaux pour l'éducation syndicale. Ces matériaux ont été considérablement utilisés dans la préparation des livrets. Pour accéder à ces ressources contactez info@ditsela.org.za