

Vers un cadre modèle pour un système de négociation collective au niveau local pour les Vendeurs de rue

Introduction

Dans de nombreuses villes à travers le monde, la vente de rue est une source importante de travail et de revenus pour beaucoup de pauvres. Dans de nombreuses villes, les vendeurs de rue se sont constitués en syndicats, associations et autres organisations pour lutter en faveur de meilleures conditions de travail. En le faisant, les vendeurs de rue sont comme beaucoup d'autres types de travailleurs qui se joignent aux syndicats pour lutter pour de meilleures conditions salariales et de travail.

Pour les autres travailleurs, les syndicats font souvent partie de systèmes établis de négociation collective où les représentants des travailleurs se rencontrent régulièrement avec les employeurs pour négocier leurs revendications. Pour beaucoup de vendeurs de rue, il n'y a pas d'employeurs avec qui négocier. Au contraire les vendeurs de rue auront généralement besoin de négocier avec le gouvernement local (municipalités) parce que c'est ce gouvernement qui a le pouvoir de prendre des décisions à l'égard de la plupart des questions qui affectent les vendeurs de rue. Ces questions concernent entre autres les personnes qui peuvent vendre, où vont-ils vendre, doivent-ils payer une taxe, et à quels services peuvent-ils s'attendre à obtenir du gouvernement.

Certains vendeurs de rue et leurs organisations ont réussi à négocier avec le gouvernement local. Cependant, le plus souvent cette négociation se fait de manière ponctuelle seulement quand il y a une crise. Le gouvernement local peut accepter de négocier après la protestation des travailleurs ou quand ils ont fait entendre leur voix d'une autre manière. Mais après la fin de la crise, les réunions prennent fin et dans de nombreux cas, ce qui a été convenu n'est pas appliqué.

Ce document a pour but d'exposer des idées sur le type du système de négociation collective pour lequel les vendeurs de rue et leurs organisations doivent lutter. Les idées contenues dans ce document sont issues de la recherche qui a été commandée par StreetNet sur les expériences de négociation collective des vendeurs de rue et leurs organisations au Brésil, en République Démocratique du Congo (RDC), en Inde, au Kenya, au Malawi, au Nicaragua, au Sénégal et en Espagne. Les rapports de la recherche peuvent être téléchargés à partir de www.streetnet.org.za sous la rubrique "Ressources".

Les idées contenues dans ce document sont des *idées* plutôt que des *règles*. Les idées sont offertes comme un ensemble de principes visant à établir le maximum de responsabilité et de transparence.

Il y a plusieurs raisons pour lesquelles vous n'aurez pas besoin de suivre toutes les idées.

- Tout d'abord, une idée donnée peut ne pas s'adapter à une situation donnée des vendeurs de rue dans votre ville ou pays. Tout système de négociation collective doit s'inscrire dans le contexte de la loi, des politiques, de la politique et de la façon dont les choses se font dans un endroit particulier.
- Deuxièmement, les idées montrent ce que vous voudriez peut-être atteindre. Vous n'obtiendrez pas tout ce que vous voulez immédiatement. L'important c'est d'obtenir la mise sur pied d'un système de négociation ou d'un forum. Vous devez décider

lesquelles des idées ci-dessous ne sont pas négociables comme point de départ. Une fois que le forum est en place sur base des aspects non négociables, vous pouvez l'utiliser pour négocier des améliorations dans les limites opérationnelles du forum.

- Troisièmement, les idées sont basées sur un forum qui est mis en place spécialement pour les vendeurs de rue. Dans certains cas, il peut y avoir des raisons pour lesquelles un forum séparé pour les vendeurs de rue peut ne pas être possible ou souhaitable. Par exemple, dans certains endroits, il peut ne pas y avoir suffisamment de vendeurs de rue pour que le gouvernement mette en place un forum séparé. Dans certains cas, les vendeurs de rue peuvent se dire qu'ils seront plus forts s'ils négocient dans le même forum avec les autres travailleurs du secteur informel ou formel.
- Quatrièmement, dans certains cas, les vendeurs de rue voudront négocier avec les autres parties au lieu de, ou avec, le gouvernement local. Cela dépendra, entre autres, des responsabilités du gouvernement local et d'autres niveaux et composantes du gouvernement dans votre pays et ville.

Ces raisons ainsi que d'autres veulent dire que les idées contenues dans ce document doivent être adaptées à votre situation.

Avant de considérer les idées détaillées ...

Avant de considérer les idées détaillées sur la manière dont la négociation collective et le forum doit fonctionner, vous devez faire accepter le gouvernement local à discuter sur, soit:

- (1) la mise en place d'un forum avec votre organisation OU
- (2) l'amélioration du forum existant pour le faire fonctionner plus efficacement.

Pour les affiliés de StreetNet, ceci peut aussi se faire dans le cadre de la Campagne pour le Nouveau Manifeste, aux termes de laquelle les vendeurs vont mettre en place des cahiers de revendications à présenter à la municipalité et à d'autres autorités. Mettre en place un forum de négociation est une revendication tellement pertinente dans beaucoup de cas. Il sera de la responsabilité de chaque affilié de StreetNet de déterminer la meilleure façon de lutter pour le forum de négociations qu'ils veulent.

Vous aurez besoin d'arguments pour convaincre la municipalité que la mise en place d'un forum est une bonne idée. Quelques idées pour convaincre les autorités locales sont les suivantes:

- Présenter des preuves qui montrent que **les vendeurs de rue sont un groupe important**, par exemple à cause de leur grand nombre. Dans certains pays, il y a suffisamment des vendeurs pour constituer un bloc électoral important lors des élections. Les preuves peuvent inclure l'effectif de membres. S'il y a une enquête des vendeurs de rue, vous pouvez également montrer vos membres sous forme d'un pourcentage des vendeurs.
- Présenter des preuves du système démocratique du fonctionnement de votre organisation. Vous pouvez utiliser cette preuve pour montrer que l'organisation parle avec la véritable **“voix” des vendeurs de rue**.
- Insister sur le fait que les vendeurs de rue sont des **travailleurs dévoués** qui essaient de leur mieux de subvenir à leurs besoins et aux besoins de leurs familles.
- Souligner que les vendeurs de rue offrent un service important, pratique et abordable à d'autres personnes vivant dans la ville.

- Lutter contre la perception que les vendeurs de rue sont une nuisance, voire des criminels, en soulignant que leur présence sur les rues signifie qu'il y a beaucoup d'yeux supplémentaires pour décourager d'autres personnes à commettre des crimes.
- Souligner le fait que les vendeurs de rue sont **des citoyens et résidents qui ont besoin de services** (tels que le ramassage des déchets, l'eau, la garderie d'enfants), y compris les services qui les aident à gagner de l'argent.
- Insister que pourvoir aux besoins des vendeurs de rue d'une manière organisée qui répond à leurs besoins aidera à parvenir à une **planification urbaine** meilleure et plus participative.
- Noter que quand les affaires des vendeurs de rue s'améliorent, ça peut **augmenter les revenus du gouvernement local**, à travers les taxes perçues par exemple.
- Noter que travailler avec les vendeurs de rue et leurs organisations d'une manière réglementée permettra de **réduire la corruption**, car chacun saura quelles sont les règles et comment elles seront appliquées. Cela permettra, entre autres, de libérer la police à consacrer du temps à d'autres tâches plutôt que sur le harcèlement des vendeurs de rue. Ceci permettra aussi de réduire le risque de violence parmi les vendeurs de rue.
- Soutenir qu'un forum de négociation établi qui fonctionne selon de bonnes règles se traduira par un gouvernement local qui a **un interlocuteur fiable qui offre une chaîne de communication efficace**. Un forum de négociation établi va augmenter la **démocratie participative**.

Votre dossier avec le gouvernement local sera plus fort si vous avez des alliés stratégiques.

- Le premier groupe d'alliés est constitué d'autres organisations qui représentent ou travaillent avec les vendeurs de rue. Il peut s'agir de syndicats et d'autres organisations associatives fondées sur les membres ainsi que des organisations non gouvernementales qui aident les vendeurs de rue.
- Le deuxième groupe d'alliés potentiels sont les travailleurs de la municipalité et leurs alliés. L'un des arguments que vous pouvez utiliser avec les employés municipaux, c'est que si la municipalité accepte de fournir davantage de services aux vendeurs de rue, ça peut créer plus d'emplois municipaux.
- La troisième série d'alliés sont les personnes qui peuvent vous soutenir sur des questions techniques. Parmi eux on peut citer des universitaires, des avocats et des personnes et les organisations qui s'occupent des droits de l'homme.

Lorsque vous aurez convaincu la municipalité ...

Une fois que la municipalité a décidé de créer un nouveau forum ou améliorer un forum existant, vous devez négocier sur la forme que le forum va prendre. Comme indiqué plus haut, les éléments suivants sont *des idées* à considérer lors de l'élaboration de votre proposition à la municipalité. Vous n'avez pas besoin de suivre toutes les idées surtout s'il s'agit d'une première mise en place du forum.

- Le forum de négociation doit avoir des termes de référence clairement écrits. La portée des discussions au forum doit inclure les lois et arrêtés municipaux, les règles pour l'enregistrement, la nature et la durée des licences, l'emplacement des marchés et des sites, la répartition des sites et la durée d'occupation, les frais et la location, le maintien de l'ordre, l'hygiène, les autres services et l'infrastructure devant être fournie par l'autorité locale, les responsabilités et les droits des vendeurs et des autorités

locales, la politique en matière d'amendes et de pénalités et l'élimination de toutes les formes de discrimination à l'égard de certaines catégories des vendeurs, comme les étrangers, les jeunes ou les femmes. Les participants au forum doivent également être en mesure d'inscrire des points supplémentaires à l'ordre du jour selon qu'ils surviennent.

- Le forum doit, autant que possible, avoir le pouvoir de prise de décision et non seulement un pouvoir consultatif. Son objectif principal ne doit pas se limiter à l'échange d'informations.
- Le statut, les pouvoirs et les décisions de l'instance doivent être portés à la connaissance d'autres acteurs concernés. En particulier, la police doit être informée des décisions prises et doit faire face aux sanctions s'ils agissent d'une manière qui va à l'encontre des décisions du forum.
- Le forum doit être aussi inclusif que possible de tous les vendeurs de rue qui vendent des biens et des services sur l'espace public de la municipalité. Il n'est jamais souhaitable que de tels forums représentent un "en-groupe" (par exemple, seuls ceux qui ont des permis/licences de vente, ou seulement ceux qui sont officiellement enregistrés), au détriment de ceux qui sont les plus marginalisés dans le secteur. De telles pratiques peuvent créer l'élitisme et accentuer les divisions entre les vendeurs de rue sur le terrain. Les représentants des vendeurs de rue au forum peuvent donc se compromettre en se faisant utiliser dans les tactiques de la municipalité de diviser pour régner.
- Le forum de négociation doit avoir un calendrier régulier de réunions, avec dates et heures convenues à l'avance. Il convient aussi de prévoir que les partenaires de négociation puissent avoir le droit de demander des réunions supplémentaires lorsque des problèmes urgents se posent.
- Les réunions doivent se tenir au moment et lieu convenables et sécurisés pour toutes les catégories de vendeurs de rue, y compris les femmes ayant des responsabilités domestiques.
- Si le Président du forum est un représentant de l'autorité locale, le Vice-président doit être un représentant des vendeurs, et vice versa.
- Les membres du Forum doivent recevoir une requête au moins trois semaines avant chaque réunion leur demandant les points à mettre à l'ordre du jour de la réunion.
- Les représentants doivent recevoir un ordre du jour et les documents connexes au moins deux semaines avant chaque réunion afin qu'ils aient le temps de consulter et de discuter de ces questions avec les membres.
- Il doit y avoir des comptes rendus écrits pour chaque réunion du forum, chaque compte rendu doit être approuvé à la réunion suivante. La partie responsable pour produire le compte rendu doit distribuer son ébauche pour commentaires et suggestions d'amendement endéans une semaine après la tenue de la réunion.
- Il faut prévoir un temps suffisant entre les réunions pour permettre la restitution et la quête de mandat des représentants auprès de ceux qu'ils représentent.
- Tous les accords conclus doivent être rédigés et signés par toutes les parties à l'accord. Des copies de l'accord doivent être fournies pour toutes les parties.
- Le forum doit recevoir régulièrement des rapports écrits et oraux sur l'application de tous les accords.
- Le forum doit présenter régulièrement des rapports écrits aux conseillers municipaux élus.
- Les représentants des vendeurs de rue doivent être pourvus de facilités pour rendre compte à leurs membres. Ces facilités peuvent inclure par exemple, une salle de

réunions ou l'utilisation de l'espace public, des mégaphones, et l'utilisation de panneaux d'affichage.

- Le forum doit être composé au minimum des autorités locales et des vendeurs. Les autres parties concernées, telles que les entreprises formelles, les opérateurs de transport, les entreprises de sécurité privée et les syndicats, peuvent aussi participer aux sessions spécifiques des réunions en fonction de la portée des questions abordées au forum.
- L'autorité locale doit être représentée par des agents qui sont suffisamment gradés avec le pouvoir d'engager l'autorité locale aux accords et qui sont correctement mandatés de conclure des accords contraignants au nom de la municipalité. L'autorité locale doit également être représentée par des agents possédant l'expertise technique nécessaire et la connaissance de la situation et du système à l'égard des vendeurs. Parmi eux on peut citer les agents de la police et/ou les autres fonctionnaires chargés de la sûreté et de la sécurité, les fonctionnaires du ministère du travail, les planificateurs urbains et les agents de la santé et de la police routière.
- Les vendeurs doivent être représentés au sein du forum de négociation par des organisations indépendantes créées par eux-mêmes.
- Les deux parties auront le droit d'amener leurs conseillers techniques lors de la discussion des problèmes spécifiques sur lesquels ces conseillers ont une connaissance. Ces conseillers auront le droit de parler, mais n'auront pas le pouvoir de voter.
- Les organisations des vendeurs doivent idéalement être agréées. Toutefois, ceci n'est nécessaire que si le système d'agrégation des organisations n'est pas trop onéreuse en termes de coût, des exigences d'information, d'autres exigences, et de la durée du processus. Le système ne doit pas exclure les organisations représentatives crédibles.
- Les organisations des vendeurs représentées au forum doivent avoir des membres, des constitutions et les appliquer, et doivent avoir une aire géographique de fonctionnement définie qui repose sur ses membres.
- La représentation des vendeurs au forum peut prendre des formes différentes, en fonction de la nature de l'organisation des vendeurs dans la région. S'il y a un nombre limité d'organisations et l'effectif des membres ne diffèrent pas de manière significative, chaque organisation serait représentée par une personne. S'il y a beaucoup d'organisations, le système de choisir les représentants doit être démocratique. Ça peut se faire en faisant de telle sorte que toutes les organisations acceptent de former une coalition dans laquelle les représentants au forum seront choisis. Un système similaire du choix des représentants sera nécessaire si certaines des organisations mettent l'accent sur des questions du type syndical pendant que d'autres s'attèlent à d'autres questions telles que les plans d'épargne, et n'ont pas les capacités nécessaires de négociation. Lors de la conception du système de représentation, il faut réfléchir quant à savoir si tous les groupes – surtout les groupes marginalisés – auront une voix. Ces groupes peuvent inclure les femmes, les jeunes, les vendeurs en situation irrégulière, les étrangers, certaines ethnies et religions spécifiques, notamment certaines castes, et les personnes handicapées.
- Chaque année, chaque organisation représentée au forum doit exhiber des preuves de son mandat conformément aux critères convenus par le forum.
- Chaque année, les parties au forum doivent reconfirmer ceux qui les représenteront au forum.

- Les représentants ne doivent pas être payés pour leur participation aux réunions du forum, mais on peut couvrir certains coûts tels que le transport. Servir comme représentant ne doit pas apporter un quelconque avantage financier personnel.

Suivi et application de la mise en œuvre des accords après la création du forum ...

Une fois que vous avez trouvé un accord sur la forme du forum et comment il doit fonctionner, vous devez en assurer le suivi pour vous assurer qu'il fonctionne bien, et selon ce qui a été convenu.

Il y a deux niveaux de ce qui doit être suivi.

- **Tout d'abord**, vous devez vérifier si les règles de fonctionnement convenues du forum sont respectées. Par exemple, vous devez vous assurer que le forum se réunit régulièrement, que les représentants du gouvernement local et des vendeurs y participent régulièrement, que l'ordre du jour est préparé et distribué à temps, et que les compte rendus sont bien gardés.
- **Deuxièmement**, vous devez vérifier s'il y a des accords qui sont atteints dans le forum (sur des questions telles que les licences, les sites, les taxes, les services et ainsi de suite) et si les accords sont mis en œuvre.

Pour le deuxième niveau de suivi, il faudra encourager tous les vendeurs concernés par l'accord de faire partie du suivi. Pour y parvenir, toutes les parties prenantes - y compris les vendeurs - doivent avoir une copie de l'accord signé. Si nécessaire l'accord doit être traduit dans les langues parlées par les vendeurs de rue. Si l'accord est très long et se trouve dans un langage juridique difficile, une version plus courte et simple doit être élaborée et doit contenir toutes les clauses importantes. La municipalité doit prendre en charge les frais de traduction et de faire suffisamment de copies de l'accord afin que tous les vendeurs puissent en avoir une.

Si tous les vendeurs ont des copies de l'accord, ils peuvent alors s'assurer que l'accord est respecté à travers leur bonne exécution. Dès que quelqu'un suspecte que l'accord n'est pas correctement exécuté, il peut en informer les leaders des vendeurs de rue ou leurs représentants au forum. Si le problème n'est pas résolu dans un ou deux jours, une réunion spéciale du forum doit être convoquée pour corriger le problème avant qu'il ne s'empire. Dans chaque réunion régulière du forum, on doit avoir aussi à l'ordre du jour un point où les représentants des vendeurs peuvent donner leurs rapports sur les cas de non-exécution qui ont été rapportés depuis la dernière réunion.

Finalement ...

Ce document présente des idées sur la façon dont vous pouvez mettre en place ou améliorer un forum de négociation collective pour les vendeurs de rue. C'est à vous de décider comment utiliser et adapter ces idées. Mais dans tous les cas, il y a probablement cinq étapes importantes dans la réalisation d'un forum de négociation collective qui fonctionne bien, à savoir:

1. Créer une organisation forte et démocratique des vendeurs de rue
2. Convaincre la municipalité de mettre en place un forum
3. Négocier les règles de fonctionnement du forum
4. S'engager dans la négociation collective

5. Suivre et appliquer sa mise en œuvre.

Ces étapes ne se suivront pas nécessairement de manière parfaite l'une après l'autre. En particulier, vous pourrez avancer et reculer entre les points 3, 4 et 5 pendant que vous essayez d'améliorer le fonctionnement du forum et que vous négociez de nouveaux accords sur les problèmes clés qu'affrontent les vendeurs de rue.

La négociation collective pour les vendeurs de rue est relativement nouvelle, et c'est important que les organisations des vendeurs de rue du monde entier apprennent les uns des autres. Prière de tenir StreetNet informé de ce que vous et votre organisation êtes en train de faire. Parlez-nous de vos réalisations et défis en envoyant un courriel à coordinator@streetnet.org.za.