

« Aujourd'hui,  
je peux faire  
ce que je ne  
pouvais hier »

Faire tomber les barrières  
dans Kigali, Rwanda



**D**eux heures avant le lever du soleil, Kigali, la capitale du Rwanda, est encore calme : pas de balayeurs des rues nettoyant le trottoir avec des balais en paille, pas encore de sifflement matinal du pinson commun à bec rouge, pas de ronflement du trafic du matinal.

Cependant, comme elle le fait depuis près de quarante ans, **MARTHA NYIRABAMOGO**, vendeuse de rue âgée de 67 ans, commence sa journée, une longue journée, dans cette obscurité silencieuse. Martha doit se rendre de bonne heure à l'entrepôt de Bweramvura pour acheter des tomates rouge foncé, de gros pamplemousses, des figues sucrées et des mangues mûres. À pied, elle transportera cette lourde charge sur la tête jusqu'au marché de Nyabugogo, un centre commercial situé à l'extérieur d'une gare routière achalandée où elle organisera et exposera le tout à temps, le marché devant s'ouvrir à six heures. Ici, au milieu du chœur des voix qui négocient les prix et de l'odeur des peaux de fruits et de légumes mélangées à celle des grands lis, elle restera jusqu'à 20 heures du soir. Dans 14 heures, elle espère gagner l'équivalent de cinq dollars américains.

Ces cinq dollars, bien qu'encore insuffisants pour sortir Martha et sa famille de la pauvreté, représentent cinq fois le montant qu'elle gagnait il y a seulement quatre ans. Avant cela, dit-elle, « Je vendais depuis quarante ans sans succès. Je souffrais seul. »



Depuis son adhésion au SYTRIECI, la vendeuse Martha Nyirabamogo a pu se doter d'un étal de marché, ce qui augmente sa sécurité et son revenu. Photo: H. Jean de Dieu

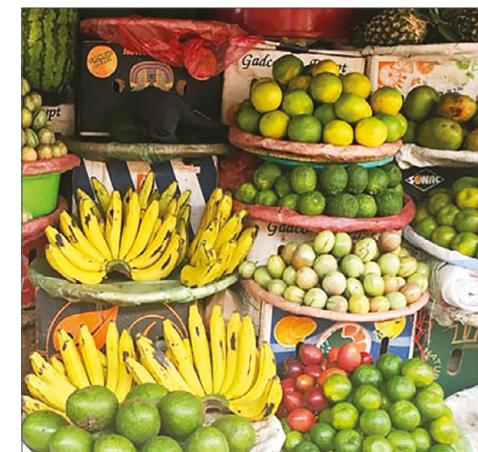
Martha s'est lancée dans le commerce de rue en 1973, alors âgée de 33 ans, lorsqu'elle est devenue veuve avec cinq enfants à charge. « La vie était très dure, dit-elle, je me suis lancée pour pouvoir élever mes enfants... Je devais les emmener avec moi toute la journée. On nous a chassés de la maison devant laquelle on a dormi. Nous n'avions pas assez de quoi manger. » Ces difficultés et cet isolement furent infiniment aggravés par le génocide de 1994, contre les Tutsis, lorsque tous ses proches parents — frères, sœurs, tantes et oncles — furent tués.

Comme tant d'autres survivantes, Martha a non seulement continué à vivre avec le

traumatisme de ce qu'elle avait vécu, mais elle était encore plus enfermée dans la pauvreté que le pays ne pouvait pas l'aider à surmonter. De plus en plus de gens, ayant perdu leur emploi, se sont tournés vers le travail informel, comme la vente de rue, et si seulement Martha avait pu payer les taxes et le loyer d'un étal, la concurrence aurait rendu difficile l'accès à un espace commercial. Dans le même temps, la loi du pays interdit (et interdit toujours) la vente sur les trottoirs ou dans les rues.

Comme le dit Martha : « La vente de rue s'accompagne de l'insécurité ; on court le risque d'accidents de voiture, et vos enfants peuvent se trouver dehors même

*Ces cinq dollars, bien qu'encore insuffisants pour sortir Martha et sa famille de la pauvreté, représentent cinq fois le montant qu'elle gagnait il y a seulement quatre ans. Avant cela, dit-elle, « Je vendais depuis quarante ans sans succès. Je souffrais seul. »*



sous le mauvais temps. Et nous avons été poursuivis sur la route. » Comme d'autres vendeurs de rue, si Martha et ses enfants étaient appréhendés par la police ou des agents de sécurité pour commerce illicite, ils pourraient être enfermés dans des « centres de rééducation » jusqu'à trois jours avant d'être libérés.

Le caractère incertain des lieux de vente, ainsi que la menace constante de harcèlement policier et de confiscation des biens, minent les revenus, ce qui signifie que les parents comme Martha ne peuvent souvent pas nourrir ou loger adéquatement leurs enfants ni payer leurs frais de scolarité. Ces difficultés se trouvent exacerbées par l'analphabétisme et la méconnaissance des lois et des droits concernant les vendeurs de rue, les deux pouvant même engendrer un sentiment d'impuissance et un manque d'espoir de pouvoir jamais changer sa situation.

Mais en 2014, la vie et les moyens de subsistance de Martha ont commencé à changer quand elle a décidé d'adhérer au *Syndicat des Travailleurs Indépendants de l'Économie Informelle (SYTRIECI)*, nouvellement créé et qui s'adresse également aux travailleurs et travailleuses domestiques. En accord avec sa mission, qui est de protéger et de promouvoir les droits des travailleurs de l'économie informelle, le SYTRIECI s'attache à améliorer leurs conditions de vie et de travail par l'éducation, l'action collective et la représentation accrue des travailleurs de l'informel au sein des organes de décision.

Bien que jeune encore, le SYTRIECI a mis ces valeurs en pratique en faisant preuve



Les membres du SYTRIECI vendent toutes sortes de produits, notamment des vêtements, du matériel et des bijoux. Photo: H. Jean de Dieu

***Comme d'autres vendeurs de rue, si Martha et ses enfants étaient appréhendés par la police ou des agents de sécurité pour commerce illicite, ils pourraient être enfermés dans des « centres de rééducation » jusqu'à trois jours avant d'être libérés.***

de persévérance, de créativité et de son intervention fructueuse auprès des membres en les aidant à éliminer les barrières liées à la pauvreté et à accéder à différents secteurs d'activités économiques. Par exemple, il défend les intérêts des membres auprès des autorités municipales et des banques. Il a négocié avec succès avec la mairie et d'autres agents municipaux pour faire augmenter le nombre d'étals au marché de Kigali, ce qui a amené la ville à créer de nouveaux marchés. Par ailleurs, le SYTRIECI, plaidant auprès d'une grande banque, a aidé ses membres à disposer de comptes et à bénéficier de prêts, même sans garantie, et, à ce jour, plus de 2 500 d'entre eux ont eu accès à ces prêts. En

***Mais en 2014, la vie et les moyens de subsistance de Martha ont commencé à changer quand elle a décidé d'adhérer au Syndicat des travailleurs indépendants de l'économie informelle (SYTRIECI), nouvellement créé et qui s'adresse également aux travailleurs et travailleuses domestiques. En accord avec sa mission, qui est de protéger et de promouvoir les droits des travailleurs de l'économie informelle, le SYTRIECI s'attache à améliorer leurs conditions de vie et de travail par l'éducation, l'action collective et la représentation accrue des travailleurs de l'informel au sein des organes de décision.***

fait, grâce à ses compétences de négociation, nombre de ces prêts sont assortis de taux d'intérêt réduits.

Parallèlement à son travail avec les banques, le SYTRIECI a aidé ses membres à créer leurs propres groupes de prêt, généralement dirigés par des femmes. À ce propos, une trentaine de membres, à la fin de chaque journée, versent une petite somme d'argent dans leur propre Fonds de solidarité sociale (FSS), auquel ils peuvent accéder, en cas de besoin, sous forme de prêts sans intérêt. En 2018, les groupes FSS géraient au total 10 millions de francs rwandais (11 000 USD).

Le SYTRIECI est une filiale de StreetNet International, l'organisation mondiale de vendeurs et vendeuses de rue qui estime que les vendeurs de rue, en tant que partie intégrante de l'économie sociale et solidaire, constituent un point d'entrée inventif pour s'attaquer à divers défis tels que la réduction de la pauvreté, l'accès aux droits humains, l'organisation de la société civile et le développement de formes alternatives d'activité économique et de prestation de services. Entre autres efforts, StreetNet s'est engagée à contribuer au renforcement des capacités de ses membres en facilitant la formation et les échanges d'apprentissage.

Le SYTRIECI et StreetNet ont collaboré pour faire venir des formatrices de StreetNet afin que ses membres puissent acquérir des compétences de négociation et améliorer leur compréhension des lois et des droits du travail.

Ces efforts et les résultats qui en ont découlé ont entraîné des changements



Un étal de marché aide les vendeurs à éviter que les produits ne se gâtent et à diversifier leur offre de produits. Photo: H. Jean de Dieu

considérables dans la vie de membres comme Martha. Après son adhésion au SYTRIECI, Martha a commencé à participer à ses réunions mensuelles, y a appris à épargner et a rejoint un groupe FSS, ce qui lui a permis d'améliorer la qualité de ses produits et de contracter des prêts sans intérêt. Grâce à cette aide, elle a pu se payer l'étal de marché que le SYTRIECI l'avait aidée à solliciter. Travaillant au marché, elle a pu augmenter son revenu quotidien et sa sécurité de revenu. Aujourd'hui, elle est en mesure d'épargner, de gérer le microcrédit et de payer le loyer de sa maison tous les mois.

Participant aux ateliers de StreetNet sur les techniques de négociation, elle a également appris à mieux négocier tous les jours avec les clients et les représentants du marché. De plus, elle sent qu'elle est entourée d'une communauté avec laquelle elle peut partager ses préoccupations et que « ensemble, nous pouvons trouver une solution ». En tant qu'ancienne vendeuse de rue, « je peux aussi conseiller d'autres vendeurs de rue, en leur demandant de quitter la rue parce que je ressens les avantages d'appartenir à un syndicat et de travailler avec les autres dans un cadre organisé », dit-elle.

*Que partie intégrante de l'économie sociale et solidaire, constitue un point d'entrée inventif pour s'attaquer à divers défis tels que la réduction de la pauvreté, l'accès aux droits humains, l'organisation de la société civile et le développement de formes alternatives d'activité économique et de prestation de services.*

Malgré ses avantages, Martha s'inquiète de l'avenir. À 67 ans, elle aimerait pouvoir prendre bientôt sa retraite, mais ce n'est pas possible sans sa propre maison. D'ici là, dit-elle, « je suis obligée de travailler pour vivre. »

Il n'en reste pas moins que son adhésion au SYTRIECI et son travail lui ont appris à espérer et à trouver des solutions. « Je veux voir mener plus de plaidoyer en faveur de la sécurité sociale, dit-elle, je veux voir s'il y a d'autres stratégies qui m'aideront à avoir ma propre maison et à nous protéger, moi et mes enfants. »

C'est maintenant la mi-matinée au marché. Le calme et l'obscurité des heures qui annoncent l'aube ont disparu. À l'extérieur, des bus bruyants et des taxis klaxonnants déchargent sans arrêt autant les gens que les produits tandis que, sous le toit couvert du marché aux légumes, des piles de carottes se disputent l'attention des acheteurs contre des piles de bananes et des tas de pastèques en position précaire.

Même au milieu de tout cette effervescence, il est difficile de rater **ANATHALIE IAMUBONYE**, vendeuse de fruits et légumes. Vêtue d'une robe bleu foncé et jaune, avec un foulard assorti, elle se tient en toute confiance derrière un étalage rempli d'oignons, d'ail, de bananes, de haricots verts longs, de grosses carottes et de tomates mûres, tout de bonne qualité. Bien qu'elle ait maintenant 50 ans, cette confiance est toute nouvelle.

Anathalie a commencé à vendre des produits alors jeune mère de cinq enfants, lorsque son mari, un jardinier, ne pouvait pas gagner assez d'argent pour subvenir aux besoins de la famille. Anathalie elle-même n'a pas trouvé de travail parce qu'elle n'était pas instruite et parce que, comme elle le dit, « j'ai été élevée pour être femme au foyer. » Chaque jour était une lutte contre la faim et le logement. Bien qu'Anathalie ait fini par trouver du travail comme travailleuse domestique, son revenu n'était pas suffisant pour payer un logement locatif, et encore moins les frais



Depuis qu'elle est membre du SYTRIECI, Anathalie Iamubonye exploite une entreprise d'artisanat, afin de pouvoir s'occuper de sa famille lorsque la vente se ralentit. Photo: H. Jean de Dieu

de scolarité. Bientôt, ses enfants ont été obligés d'abandonner l'école.

Anathalie, faute de mieux, s'est tournée vers la vente de rue. « C'était vraiment dur vu tous les dangers que cela implique, dit-elle. Je devais le faire sur la route, en marchant avec mes deux derniers bébés tout au long de la journée, l'un sur le dos et l'autre à côté de moi. Parfois, nous avons été emprisonnés parce que, dans mon pays, la vente de rue est interdite. Autre gros problème : je devais porter les fruits sur ma tête, sous un soleil accablant, ce qui en diminuait la qualité. Les prix s'en trouvaient

affectés et, au bout du compte, les problèmes de revenu étaient toujours là. »

Elle s'en souvient : « Notre vie était précaire et en danger en permanence. » Anathalie croit que sa famille serait toujours confrontée à ce niveau de vulnérabilité et de difficultés si elle n'avait pas adhéré au SYTRIECI il y a trois ans. « J'en suis devenue membre, dit-elle, parce que j'ai compris que cela m'aiderait à trouver une solution à mes problèmes. »

Elle a commencé à participer à des réunions mensuelles qui l'ont aidée à

« Notre vie était précaire et en danger en permanence. »

apprendre à épargner. Après avoir rejoint un FSS, elle a pu souscrire et gérer un microcrédit sans intérêt. Et comme elle a pu de cette manière augmenter son capital, elle a pu se payer l'étal de marché que le SYTRIECI l'a aidée à obtenir. Ce succès a eu un effet de cascade : non seulement elle peut maintenant nourrir ses enfants et payer leurs frais de scolarité, elle a aussi acheté une maison.

Anathalie a également appris à diversifier ses sources de revenu. Étant membre de StreetNet International et de son réseau mondial d'organisations de vendeurs et vendeuses de rue, le SYTRIECI a pu organiser une visite d'échange d'apprentissage avec des syndicats du Kenya et de l'Ouganda. Cette visite a permis à Anathalie et à 70 autres femmes de se lancer dans la fabrication artisanale pour générer des revenus. Maintenant, comme le dit Anathalie, « j'ai deux possibilités de gagner du revenu. Quand le marché ne va pas bien, je peux vendre de l'artisanat et continuer de prendre soin de ma famille. »

Anathalie explique que ces formations lui ont ouvert l'esprit à de nouvelles possibilités et qu'elle espère bénéficier d'une formation plus poussée sur la gestion d'une entreprise et même sur le développement d'une petite entreprise. « De cette façon, dit-elle, je peux assurer l'avenir. »

**F**ATOUMA MUKAMUGENZI, 35 ans, est une autre vendeuse à Kigali dont le regard est porté sur l'avenir. Même au plus chaud de la mi-journée, elle ne montre aucun signe de flétrissement, assise derrière son étal chargé de citrons verts, de mangues, de bananes et d'oranges. Elle réfléchit plutôt aux compétences et aux formations dont elle a besoin pour devenir une négociante internationale.

« J'ai besoin d'une formation en gestion et en planification d'entreprise, dit-elle, une formation sur les compétences de négociation, le leadership et les prêts. » Elle souhaite également bénéficier de l'expérience des autres par le biais de visites d'échange afin de pouvoir améliorer son entreprise.

Il est difficile d'imaginer que cette femme d'affaires avisée, il y a quatre ans à peine, avait du mal à nourrir sa famille. « Ma famille était pauvre, dit-elle, j'étais mariée quand j'avais 16 ans seulement. Trop jeune femme, il m'était très difficile de m'occuper de ma famille car mon mari était sans emploi. On n'avait pas assez à manger, pas assez pour payer le logement, l'assurance-maladie ou les frais de scolarité de nos enfants. »

La vente de rue s'est révélée la seule occupation qui s'offrait à Fatouma. « Je vendais des fruits, mais les conditions de vente dans la rue étaient impossibles, désespérantes. Je devais porter des produits sur la tête toute la journée, qu'il fasse beau ou mauvais temps. Parfois,



Femme d'affaires occupée, Fatouma Mukamugenzi est aussi membre d'un comité national de négociation sur les ventes de rue. Photo: H. Jean de Dieu

on pourrait rencontrer des accidents de voiture ou des voleurs. »

Comme tant d'autres vendeurs de rue, Fatouma se sentait seule. Mais, quand elle s'est jointe au SYTRIECI, elle a commencé à côtoyer d'autres personnes dans la même situation et, comme elle le dit, elles ont partagé leur expérience, puis ont commencé à travailler ensemble. Fatouma s'est associée à d'autres pour constituer un FSS et suivre des formations sur les droits et les techniques de négociation qui l'ont aidée, dans les deux cas, à acquérir un étal de marché et à surmonter les défis d'interaction avec la direction du marché. « Maintenant, dit Fatouma, je sais comment négocier pour en arriver à des solutions favorables face aux grands défis de

mes conditions de travail. » Éluë au Comité national de négociation créé par le SYTRIECI, elle met également ses compétences en négociation au service des autres.

Son revenu s'en trouve conforté par son travail mené en collaboration avec d'autres vendeuses du marché. « Cette fois-ci, dit Fatouma, je peux vendre mes produits, j'en suis sûre, même lorsque je ne suis pas à mon étal, parce que mes collègues peuvent le faire pour moi, ce qui n'était pas la même chose quand je devais porter mes produits sur la tête, toute la journée, partout où j'allais. »

Par leur effet d'entraînement, les nouvelles compétences de Fatouma, en matière de

*Il est difficile d'imaginer que cette femme d'affaires avisée, il y a quatre ans à peine, avait du mal à nourrir sa famille. « Ma famille était pauvre, dit-elle, j'étais mariée quand j'avais 16 ans seulement. Trop jeune femme, il m'était très difficile de m'occuper de ma famille car mon mari était sans emploi. On n'avait pas assez à manger, pas assez pour payer le logement, l'assurance-maladie ou les frais de scolarité de nos enfants. »*

négociation et de collaboration, ne profitent pas seulement aux autres membres de la communauté, elles ont également transformé en profondeur la vie de sa propre famille. « Il y a des choses que je peux faire que je ne pouvais pas faire avant d'adhérer au SYTRIECI, dit-elle, je peux maintenant payer les frais de scolarité de mes enfants, les nourrir et payer leur assurance-maladie. J'ai une maison alors qu'auparavant je devais payer un loyer mensuel. Je peux gérer une grosse somme d'argent et l'investir correctement. »

Rassurée par ce niveau de sécurité, fondé sur l'apprentissage, les compétences et la communauté, Fatouma peut désormais se permettre de rêver.

**D**eux heures se sont écoulées depuis le coucher du soleil derrière les collines ; à l'ouest de Kigali, mais le marché de Nyabugogo est en train de se fermer pour la journée. **RAFIKI NTAKIRUTIMANA**, 24 ans, grand, sportif et reconnaissable, par sa jeunesse, parmi les autres vendeurs du marché, emballe et range les sacs à provisions et les emballages qu'il vend de son étal près du marché aux légumes. Bientôt, il rentrera chez lui auprès de sa famille improvisée de trois enfants, d'anciens enfants des rues dont il s'occupe aujourd'hui.

Il n'y a pas si longtemps, Rafiki lui-même était un enfant vivant dans la rue, une vie dure et de misère. Comme il le raconte, « ma mère m'a chassé de la maison et par la suite j'ai été contraint de quitter l'école. Pendant plusieurs nuits, je n'avais rien à manger. Plusieurs fois, je suis tombé malade mais je n'avais aucune possibilité de bénéficier de services médicaux. J'avais l'habitude de porter des sacs pour les gens qui venaient faire leurs courses. On me battait souvent parce qu'il n'y avait pas de sécurité sur la route, surtout quand on est jeune, marchant et peinant jour et nuit. »

Pour tenter de subvenir à ses besoins, Rafiki a décidé d'investir le dollar qu'il possédait, le seul à son nom, dans des emballages et des sacs à provisions qu'il pouvait vendre dans la rue. Il pense qu'il serait toujours en train de vendre dans la



Rafiki Ntakirutimana rêve de gagner suffisamment d'argent pour prendre en charge un plus grand nombre d'anciens enfants des rues. Photo: H. Jean de Dieu

rue, de dormir dehors, de ne rien manger et de continuer à porter les sacs des clients s'il n'avait pas rencontré le SYTRIECI il y a deux ans. Après avoir pris connaissance des avantages de l'adhésion, il a décidé de s'y joindre et a commencé à assister à des réunions mensuelles, puis à participer à des formations sur l'épargne, les négociations et la création d'emplois pour les jeunes.

En fait, le SYTRIECI a un programme jeunesse spécifique qui consiste à organiser des jeunes vendeurs en petits groupes et des fonds de solidarité sociale des jeunes, l'objectif étant de les inciter à contribuer à leur propre émancipation, objectif qui reflète aussi l'accent mis par StreetNet International sur l'amélioration

de la vie et des moyens de subsistance des futures générations de vendeurs de rue. Plus précisément, StreetNet est persuadé qu'en partageant leur expérience, en élaborant des stratégies communes et en renforçant les structures organisationnelles au sein de syndicats comme le SYTRIECI, les jeunes peuvent engendrer une culture de responsabilisation et de solidarité.

Rafiki ressent à la fois, et profondément, ce sentiment de solidarité et ce sens de la responsabilité. Comme il le dit, il est maintenant le leader des autres enfants vendeurs d'emballage. Il fait partie d'un FSS et a donc pu obtenir du microcrédit pour lever des fonds. Dès lors, dit-il, « je ne vis plus dans la rue. Je peux payer le loyer

*Pour tenter de subvenir à ses besoins, Rafiki a décidé d'investir le dollar qu'il possédait, le seul à son nom, dans des emballages et des sacs à provisions qu'il pouvait vendre dans la rue. Il pense qu'il serait toujours en train de vendre dans la rue, de dormir dehors, de ne rien manger et de continuer à porter les sacs des clients s'il n'avait pas rencontré le SYTRIECI il y a deux ans.*

mensuel et acheter de quoi nous nourrir, moi et les enfants vivant avec moi. »

Rafiki dit que ce n'est pas encore assez. Il aimerait suivre une formation plus avancée en gestion d'entreprise afin de pouvoir améliorer ses revenus. « J'ai besoin, dit-il, d'une maison permanente afin de pouvoir d'accueillir plus d'enfants des rues qui souffraient comme moi. »

Mais pour l'instant, alors que le jour se transforme en nuit, Rafiki se dirige vers la maison où trois enfants comptent déjà sur son triomphe incessant sur la misère.

par **Brenda Leifso**  
avec **Jeannette Nyiramaseshesho**



Rafiki Ntakirutimana. Photo: H. Jean de Dieu

**STREETNET:** StreetNet International, une alliance couvrant les cinq continents, a été lancée à Durban, en Afrique du Sud, en novembre 2002, pour unir les organisations dont les membres sont des vendeurs et vendeuses de rue, de marché et/ou des colporteurs (vendeurs itinérants). StreetNet favorise l'échange d'informations et d'idées sur les questions critiques qui affectent les vendeurs de rue/marché et les colporteurs, ainsi que sur les stratégies pratiques d'organisation et de plaidoyer.  
[streetnet.org.za](http://streetnet.org.za)



Le **SYTRIECI**, ou Syndicat des travailleurs indépendants de l'économie informelle, est un syndicat rwandais regroupant les travailleurs et travailleuses domestiques et indépendants de l'économie informelle. En accord avec sa mission, qui est de protéger et de promouvoir les droits de ces travailleurs, le SYTRIECI s'attache à améliorer leurs conditions de vie et de travail par l'éducation, l'action collective et la représentation accrue des travailleurs de l'informel au sein des organes de décision.  
Site Web: [www.sytrיעi.org.rw](http://www.sytrיעi.org.rw)  
Facebook: [sytrיעirwanda2014@yahoo.fr](https://www.facebook.com/sytrיעirwanda2014@yahoo.fr)  
Instagram: [sytrיעirwanda](https://www.instagram.com/sytrיעirwanda)  
E-mail: [sytrיעirwanda@gmail.com](mailto:sytrיעirwanda@gmail.com)



**SIDA:** Le présent document/produit a été financé par l'Agence suédoise de coopération internationale au développement (Sida). La responsabilité du contenu incombe entièrement au créateur. Sida ne partage pas nécessairement les opinions et interprétations exprimées.

