



Boîte à outils de plaidoyer de StreetNet International

**Inciter les décideurs à défendre et à promouvoir
les droits des vendeurs de rue et des vendeurs
sur les marchés**





Table des Matières

Introduction	4
À quoi sert le plaidoyer ?	5
Qu'est-ce que le plaidoyer ?	10
Action collective	18
Que défendons-nous ?	35
Comment mener des actions de plaidoyer ?	50
Amplifier notre voix : stratégies de communication et de campagne	60
Principes d'éducation des travailleurs et techniques de facilitation	65
Conclusion	70
Ressources	71

Introduction

Nous vous invitons à découvrir la boîte à outils de plaidoyer de StreetNet International.

Ce document vise à accompagner les leaders des vendeurs de rue et de marché souhaitant renforcer leurs stratégies de défense des droits.

Ce document peut être exploité par des leaders locaux désireux d'influencer leurs communautés et municipalités, par des responsables nationaux cherchant à modifier les lois et politiques à l'échelle nationale, ainsi que par des représentants de vendeurs de rue et de marchés au niveau régional, par exemple auprès d'organismes politiques tels que l'Union africaine, la CELAC, l'ANASE, ou l'Union européenne. En outre, il peut aussi être utilisé par des dirigeants internationaux dans des forums multilatéraux comme l'Organisation internationale du Travail (OIT) ou les Nations unies (ONU), afin de promouvoir et défendre les droits des vendeurs de rue et des vendeurs sur les marchés.

Destiné aux membres de StreetNet, ce support constitue une ressource accessible à tout moment pour accompagner, soutenir et éveiller l'inspiration chez nos leaders.

Tout au long de cette boîte à outils, nous examinerons les raisons qui nous poussent à mener des actions de plaidoyer, comment nous représentons et guidons nos membres, et comment nous défendons les droits des vendeurs de rue de manière participative, efficace, stratégique et centrée sur nos membres de base. Nous vous fournirons également des outils pour optimiser votre travail de plaidoyer.

Nous vous souhaitons de faire bon usage de ce matériel et de ne jamais oublier la devise principale de StreetNet :

Rien ne se fera pour nous sans nous !



À quoi sert le plaidoyer ?

Les vendeurs de rue, les vendeurs sur les marchés et les colporteurs sont essentiels au tissu social de nos communautés, car ils fournissent des biens et des services vitaux aux populations locales tout en subvenant aux besoins de leur famille et en assurant leur subsistance. Cependant, les vendeurs de rue sont souvent confrontés à des difficultés importantes qui menacent leur capacité à travailler librement et en toute sécurité. Qu'il s'agisse de violence ou de harcèlement exercés par les autorités ou le public, de la confiscation de leurs marchandises, ou du manque d'espaces de travail et de conditions sécurisées, les obstacles sont nombreux. Ces difficultés empêchent les vendeurs de pérenniser leur activité et de maintenir leur bien-être.



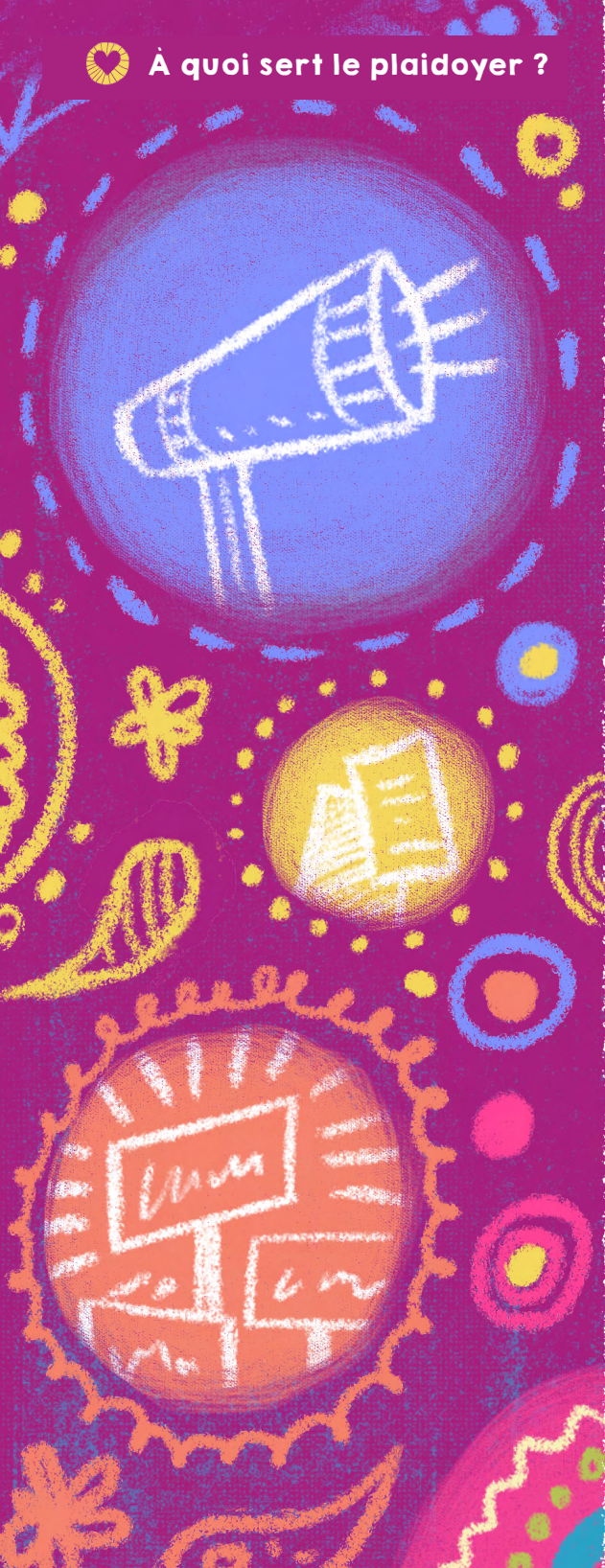
Le plaidoyer est un outil puissant pour aider les vendeurs à relever ces défis. Il fournit à vous et à votre communauté les capacités indispensables pour défendre vos droits et revendiquer des politiques qui assurent la protection de vos sources de revenus et un traitement juste.



S'engager dans un travail de plaidoyer implique de participer activement aux processus politiques qui déterminent les politiques, les lois et les décisions ayant un impact direct sur vos moyens de subsistance et votre communauté. Il s'agit de faire entendre votre voix afin que les vendeurs de rue soient écoutés, reconnus et respectés dans les décisions qui les concernent. Cela signifie également incarner la représentation qui vous est attribuée et agir de manière proactive. Grâce à ce plaidoyer, les vendeurs de rue peuvent influencer les politiques, les pratiques et les lois gouvernementales pour obtenir des conditions de travail plus sûres et faire respecter leurs droits.

Le plaidoyer vise à sensibiliser le public, à obtenir du soutien, à organiser des actions collectives et à établir une communication stratégique pour s'assurer que vos revendications atteignent les décideurs politiques et provoquent un changement. **Ce travail peut se manifester sous diverses formes, comme des manifestations, des campagnes médiatiques, des participations à des réunions avec des décideurs, du lobbying, la rédaction de pétitions, ou l'utilisation des médias pour mettre en avant certaines problématiques. Quelle que soit la méthode choisie, l'objectif demeure identique : engendrer un changement positif au bénéfice de la communauté.**

📍 À quoi sert le plaidoyer ?



L'importance du plaidoyer réside dans sa capacité à **remettre en question les systèmes injustes et à apporter des changements durables**. En effet, sans une population qui se considère comme citoyenne, titulaire de droits, et qui s'efforce de faire en sorte que les politiques publiques reflètent ses intérêts et ses besoins, la démocratie ne peut exister.

La défense des droits constitue une composante essentielle du fonctionnement des démocraties. Les dirigeants souhaitent que les citoyens s'organisent et présentent des pétitions pour faire entendre leurs besoins et leurs revendications. Les gouvernements, en tant que représentants élus, ont pour mission d'écouter les attentes de la société, et le plaidoyer sert de moyen pour y parvenir. Les citoyens se trouvent parfois perdus quant aux démarches à suivre pour défendre leurs droits, alors que des outils sont effectivement accessibles.



À quoi sert le plaidoyer ?

Cette boîte à outils est conçue pour vous **guider tout au long du processus de plaidoyer et vous fournir des outils pratiques, des stratégies et des ressources pour faire entendre votre voix.** Que vous débutiez votre parcours dans le domaine du plaidoyer ou que vous cherchiez à renforcer vos efforts, ce support vous aidera à naviguer dans le paysage politique, à établir des alliances solides et à mettre en œuvre différentes tactiques pour plaider en faveur des changements que vous souhaitez voir se produire.

Il est temps d'agir et d'influencer les politiques qui affectent votre vie et votre travail. Grâce au plaidoyer, nous pouvons garantir que les droits des vendeurs de rue et des vendeurs sur les marchés soient respectés et protégés.



Nous menons des actions de plaidoyer afin que les problèmes rencontrés par les vendeurs de rue, tels que les conditions de travail dangereuses, le harcèlement/traitement injuste et le manque de droits au travail, puissent être résolus.



En s'engageant dans des actions de plaidoyer, les communautés acquièrent le pouvoir d'influencer les décisions qui affectent directement leurs moyens de subsistance et leur avenir.



Vous pouvez aider à bâtir un environnement plus juste pour vous et pour autrui en défendant les vendeurs de rue et les vendeurs sur les marchés afin qu'ils soient reconnus, respectés et protégés.

Qu'est-ce que le plaidoyer ?



Le plaidoyer peut prendre plusieurs formes, mais il s'agit généralement d'une activité qui consiste à¹:

**INFLUER SUR
LES DÉTENTEURS
DE POUVOIR**

et sensibiliser les décideurs à l'importance de protéger les droits des personnes défavorisées, vulnérables et opprimées. Cela favorise la responsabilité et permet une réévaluation des rapports de force.

**FAIRE ENTENDRE
SA VOIX ET
COMMUNIQUER,**

en présentant un message clair fondé sur des preuves tangibles, destiné à ceux qui ont la capacité d'apporter des changements.

**AUTONOMISER
LES PERSONNES
SANS POUVOIR,**

afin qu'ils deviennent les agents de leur propre changement. Cela aide ceux et celles qui se sentent impuissants à prendre conscience du pouvoir qu'ils détiennent déjà. Cela permet de renforcer la société civile.

**RECHERCHER
LA JUSTICE**

pour ceux et celles qui sont dans le besoin, vulnérables, opprimés ou victimes d'injustice.

**SUIVRE UN
PROCESSUS
ORGANISÉ,**

planifié et stratégique, plutôt que d'agir ponctuellement. Ce processus vise un résultat défini, tout en restant flexible et souvent imprévisible.

**DEMANDER
« POURQUOI ? »**

jusqu'à ce que vous parveniez à trouver les causes profondes de la pauvreté et de l'injustice.

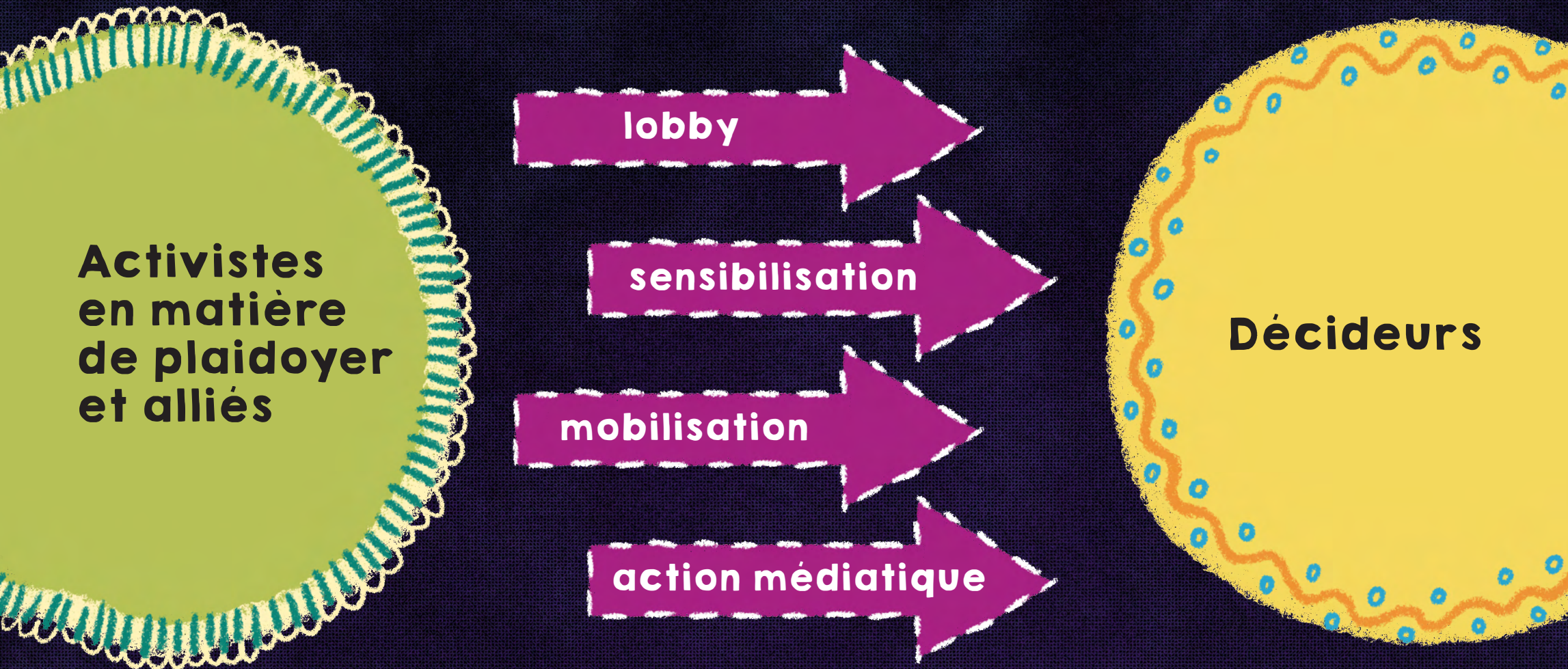
**AGIR AVEC
INTENTION,**

en identifiant les changements souhaités et les personnes capables de les promouvoir.

**AVOIR UN
OBJECTIF CLAIR**

qui cherche à combattre la pauvreté et l'injustice en favorisant des changements dans les systèmes, les structures, les politiques, les décisions, les pratiques et les attitudes qui conduisent à la pauvreté et à l'injustice.

¹Guide d'introduction complet à la théorie et à la pratique du plaidoyer. Tearfund (2002)



Pour StreetNet, l'objectif principal du plaidoyer consiste à **modifier les politiques ou les pratiques des décideurs** en faveur des vendeurs de rue et des vendeurs sur les marchés.



Plaidoyer et négociation collective : comprendre la différence

Bien que le plaidoyer et la négociation collective soient deux stratégies complémentaires pour faire avancer les droits des vendeurs de rue, elles présentent des différences substantielles que nous devons clarifier afin de planifier et exécuter correctement notre travail en tant qu'organisations à base membres (OBM).

Le plaidoyer a pour but de façonner la manière dont le public perçoit la situation et d'influencer les décideurs politiques pour qu'ils reconnaissent et soutiennent le groupe que nous défendons, notamment les vendeurs de rue et ceux présents sur les marchés. Toute initiative qui promeut notre message ou renforce la défense de notre secteur, en mettant en avant son rôle dans l'économie et en demandant un traitement juste, de la reconnaissance et des droits, constitue du plaidoyer. Cela englobe diverses actions telles que la sensibilisation, la formation d'alliances, la mobilisation, les campagnes médiatiques, le soutien du public, le lobbying et les négociations pour faire évoluer les lois, les politiques et les perceptions sociétales concernant les vendeurs de rue et de marchés.





Plaidoyer et négociation collective : comprendre la différence

Le plaidoyer peut être entrepris par des organisations de la société civile (OSC), des leaders communautaires (qu'ils soient élus ou non), des sympathisants et des acteurs sociaux qui soutiennent les intérêts de notre groupe. Évidemment, il peut également être réalisé par des responsables d'organisations représentatives ou de mouvements sociaux. Tout acteur social ayant une compréhension élémentaire des enjeux concernant les vendeurs de rue et désireux d'apporter son aide à leur défense peut organiser des actions de plaidoyer en faveur ou aux côtés des vendeurs de rue et des vendeurs sur les marchés. Nous, en tant que vendeurs de rue et vendeurs sur les marchés, menons également nos propres actions de plaidoyer pour défendre nos droits.

Ce qui rend le plaidoyer délicat, c'est qu'il peut être effectué par des individus influents, sans qu'ils aient nécessairement à rendre des comptes aux personnes qu'ils prétendent représenter. Lorsque nous plaidons, nous le faisons avec la légitimité que nous confère notre rôle de représentants des vendeurs de rue.





Plaidoyer et négociation collective : comprendre la différence



La négociation collective, également connue sous le nom de négociation syndicale, est un processus structuré de discussion visant à atteindre un accord entre des interlocuteurs clairement identifiés, les partenaires principaux du milieu professionnel. Historiquement, elle a été reconnue comme le dialogue officiel entre l'employeur et les employés, légitimé par les gouvernements pour assurer une certaine démocratie dans les relations de travail. Grâce à ce processus, les parties concernées, représentant le capital et le travail, peuvent établir des conventions collectives qui reflètent leurs intérêts communs, tout en évitant une imposition de décisions par une seule partie.

Toutefois, puisqu'il existe aussi des formes de travail non salariales, cela entraîne des négociations collectives entre les travailleurs et les acteurs disposant d'une influence sur les conditions de travail, qu'il s'agisse de gouvernements à divers niveaux ou d'organisations privées, telles que les gestionnaires de marchés des partenariats public-privé.



Plaidoyer et négociation collective : comprendre la différence

La négociation syndicale découle naturellement d'une organisation solide de travailleurs, ce qui en fait le moyen le plus efficace pour eux, car elle repose sur leur action collective. Ce processus consiste en la négociation collective de revendications spécifiques par des représentants légitimes des travailleurs, qui agissent au nom de leurs mandants et doivent leur rendre des comptes. Pour les vendeurs de rue et les vendeurs sur les marchés, cela peut comprendre l'attribution d'emplacements de vente, des politiques de délivrance de licences équitables, ainsi qu'une protection contre le harcèlement et un accès à la protection sociale.





Plaidoyer et négociation collective : comprendre la différence



Tant les négociations collectives que le plaidoyer ont pour but d'engendrer un engagement accru du public et des décideurs politiques. Néanmoins, le plaidoyer, qui peut être effectué par divers acteurs sociaux et à travers différentes approches, se distingue de la négociation collective. Cette dernière est un processus spécifique, mené exclusivement par des représentants autorisés par un mouvement populaire, visant à assurer des droits, à parvenir à des accords et à obtenir des améliorations concrètes.



Le plaidoyer et la négociation se complètent et sont cruciaux pour notre combat en faveur d'un travail décent et des droits. En saisissant leurs distinctions et en les appliquant de manière stratégique, responsable et efficace, nous pouvons accroître notre pouvoir collectif et engendrer des changements positifs durables pour les vendeurs de rue.



Le pouvoir et le droit à l'action collective

En tant que leaders et représentants des vendeurs de rue, nous avons le mandat, le pouvoir et la responsabilité d'influencer les lois et les politiques publiques qui ont un impact sur nos moyens de subsistance.

Pour agir efficacement en faveur des droits des vendeurs de rue et des vendeurs sur les marchés, il est essentiel que nous soyons profondément convaincus d'être les représentants légitimes et les acteurs clés dans le domaine public, c'est-à-dire dans les lieux où se prennent les décisions politiques. En tant que citoyens et travailleurs, nous devons privilégier le dialogue social.

Le droit au dialogue social : parce que nous sommes des travailleurs !

Les pays membres de l'OIT s'accordent à reconnaître que les travailleurs ont le droit de s'organiser en associations et de participer aux décisions qui affectent leurs conditions de travail.

L'OIT entend par dialogue social tous les types de négociation, de consultation et d'échange d'informations entre les représentants des gouvernements, des employeurs et des travailleurs sur des questions d'intérêt commun liées à la politique économique et sociale.

Le dialogue social est à la fois un moyen de réaliser le progrès social et économique et une fin en soi, car il permet aux gens de s'exprimer et d'être partie prenante dans leur société et sur leur lieu de travail.²

C'est pourquoi il est essentiel que nous luttons pour l'adoption de lois qui nous reconnaissent en tant que travailleurs, afin que nous ne soyons plus assimilés à hommes et femmes d'affaires ou à des commerçants illégaux. Cette reconnaissance constitue la première étape pour s'assurer que les vendeurs de rue soient pris en considération et bénéficient de la protection de leurs droits du travail, ce qui nous permettra de travailler dignement et d'accéder à ce qui nous revient de droit.

²<https://www.ilo.org/topics-and-sectors/social-dialogue-and-tripartism>

ÉTUDE DE CAS


La loi sur les vendeurs de rue en Inde

Il existe un exemple encourageant de progrès en Inde, où la loi sur les vendeurs de rue (protection des moyens de subsistance et réglementation du commerce ambulant), communément appelée « loi sur les vendeurs de rue », a été adoptée en 2014. Cette loi constitue une avancée historique pour les vendeurs de rue, car il s'agit du premier cadre juridique au monde spécialement conçu pour protéger leurs droits et sécuriser leurs moyens de subsistance.



ÉTUDE DE CAS

La loi sur les vendeurs de rue en Inde



Cette loi nationale reconnaît les vendeurs de rue comme des travailleurs légitimes et établit un cadre juridique pour garantir leur droit aux moyens de subsistance. Elle met en place un processus permettant aux vendeurs de solliciter des licences et d'obtenir une carte d'identité en tant que vendeurs de rue. De plus, elle exige que chaque ville aménage des zones spécifiques de vente pour organiser le commerce ambulante, afin de réduire les conflits avec l'urbanisme, et constitue des comités municipaux de vente ambulante, composés de représentants des vendeurs de rue, d'organisations de la société civile et de la municipalité, pour aborder les questions relatives à ce type de vente dans la ville. Enfin, cette loi institue un mécanisme pour traiter les plaintes et protéger les vendeurs contre le harcèlement, les expulsions et l'exploitation.

ÉTUDE DE CAS

La loi sur les vendeurs de rue en Inde



Cette loi revêt une importance capitale en reconnaissant le commerce de rue comme une partie intégrante de l'économie urbaine, permettant aux vendeurs d'évoluer dans un cadre légal et en toute sécurité. Par ailleurs, elle met en lumière le pouvoir de l'action collective : les vendeurs de rue, en collaboration avec les syndicats et d'autres parties prenantes, ont travaillé ensemble pendant de nombreuses années pour promouvoir cette législation.

Cette loi a été adoptée après de nombreuses années de campagne menée par la SEWA, Association des femmes indépendantes (Self-Employed Women's Association), une organisation représentant les femmes indépendantes, notamment les vendeuses de rue, qui compte environ 2 millions de membres et qui est affiliée à StreetNet.

La loi sur les vendeurs de rue en Inde constitue une source d'inspiration et un modèle pour les vendeurs de rue dans d'autres pays. Elle démontre que, grâce à un effort collectif et à un plaidoyer continu, ces travailleurs peuvent influencer les politiques publiques et obtenir une reconnaissance légale. Cette loi permet aux vendeurs de bénéficier de conditions de travail améliorées, de lutter contre le harcèlement, et de favoriser des environnements de vente plus sûrs et mieux structurés. Elle établit également un précédent pour d'autres pays, attestant que les droits des vendeurs de rue méritent d'être intégrés dans les législations nationales.

En notre qualité de leaders de terrain, ancrés dans les principes d'un leadership responsable et redevable, nous avons la conviction que la construction d'une force collective nous permet d'atteindre des sommets inimaginables. Des avancées majeures, à l'image de la Loi sur les vendeurs de rue en Inde, ne sont jamais le fait d'un individu isolé ou d'un petit groupe de leaders, mais procèdent toujours de la constitution d'un pouvoir collectif. Cette puissance partagée constitue l'arme la plus redoutable dont puisse se doter toute initiative visant à transformer les politiques publiques.

Toutefois, afin d'agir de manière légitime au nom des vendeurs de rue, il est essentiel de disposer d'un mandat solide.

Un mandat solide : pourquoi est-il important ?

StreetNet est une organisation représentative composée de membres, communément appelée organisation à base de membres (OBM). Cela signifie que les personnes occupant des postes de direction sont élus par les membres, via des processus démocratiques périodiques, pour un mandat déterminé. Par conséquent, les dirigeants ont pour mission de représenter une base de membres constituée de vendeurs de rue et de vendeurs sur les marchés. Ils ont la responsabilité de privilégier systématiquement leurs intérêts, leurs besoins et leurs revendications chaque fois qu'ils agissent au nom de StreetNet.

Dans des organisations comme la nôtre, le terme mandat évoque l'autorité et l'appui clairs conférés aux dirigeants pour représenter les membres. Cette légitimité ne repose pas sur un pouvoir personnel, mais sur la confiance et l'accord collectifs dont ils sont porteurs.

Lorsque nous menons un plaidoyer au nom de notre base de membres, il est essentiel de nous assurer que nous agissons en vertu d'un mandat clair. Cette exigence garantit que les actions des dirigeants sont ancrées dans les besoins et l'expérience vécue des membres, et non dans les intérêts particuliers d'un individu.

Un mandat solide : pourquoi est-il important ?

Pour respecter un mandat, il est essentiel de maintenir un dialogue continu et une implication régulière. Celui-ci s'ancre dans une prise de décision démocratique qui, en plus de garantir à chaque membre une voix et un pouvoir d'influence sur les orientations, dynamise et organise notre base. Ce faisant, elle génère une force collective pour exercer une pression sur les décideurs et solidifie les liens de solidarité au sein de notre union.

En tant que dirigeants d'une OBM, vous disposez d'une légitimité qui puise sa force dans une base de membres. Celle-ci donne du poids à vos actions et vous positionne comme des acteurs clés dans l'arène publique. C'est pourquoi il est de notre responsabilité de mener un plaidoyer au nom des vendeurs de rue. Un leadership solide ne doit pas être descendant, mais s'appuyer sur une collaboration où les décisions sont prises par consensus, reflétant ainsi la diversité des expériences et des besoins au sein du collectif.



Avoir la fonction de représentant signifie détenir un pouvoir qu'il est essentiel d'utiliser de manière éthique et avec discernement.

Un leadership fort et démocratique

En tant qu'organisation de travailleurs, nous sommes convaincus qu'une représentation efficace des vendeurs de rue et des vendeurs sur les marchés se construit sur un leadership local ancré dans le terrain. Ce type de leadership doit émerger des membres eux-mêmes et être fort de leurs vécus partagés, de leurs luttes communes et de la réalité quotidienne de leur métier du vendeur de rue. Les véritables leaders ne se contentent pas d'exercer une autorité ; ils comprennent et partagent les difficultés concrètes auxquelles les vendeurs de rue sont confrontés au quotidien.



Un leadership efficace se manifeste également lorsqu'il repose sur **des principes et des valeurs** qui favorisent l'engagement ainsi que l'alignement avec la justice sociale et l'éthique, en plus de nécessiter **des compétences en leadership et une vision stratégique**.

Les valeurs et les principes de StreetNet

**Démocratie
et prise de
décision
collective**



Solidarité



**Intégrité,
responsabilité
et
transparence**



**Justice
de genre**



Unité



**Diversité
et inclusion**



Ce sont les pierres angulaires qui guident notre manière d'interagir, de prendre des décisions et de nous engager dans notre lutte collective pour la dignité et la justice.

Néanmoins, certaines qualités sont indispensables pour faire un bon leader et un représentant légitime. Cela passe par un travail sur soi : il est crucial d'analyser ses compétences, de déterminer ses axes de progression et de savoir identifier ces qualités chez ses camarades. L'enjeu est ensuite de nourrir continuellement ces aptitudes pour assurer une représentation toujours plus efficace de sa base.

Compétences et qualités d'un bon leader



AFFIRMÉ(E)

Je sais ce que nous voulons (mandat) et je peux l'exprimer avec fermeté.



CALME

Je reste calme même lorsque je suis en colère.



CLARTÉ ET OBJECTIVITÉ

Je suis capable de présenter des arguments clairs, en exposant le problème de manière objective, sans dévier du sujet.



MINUTIEUX(SE)

Je suis minutieux(se) et je me prépare soigneusement.



COURAGEUX(SE)

Je suis courageux(se) et je peux tenir tête à mon interlocuteur.



BIEN INFORMÉ(E)

Je m'assure de bien connaître les enjeux et les arguments.



COMPÉTENCES RÉDACTIONNELLES

Je suis capable de prendre des notes lors de réunions importantes.



MÉDIATION ET COMPROMIS DANS LES CONFLITS

Je suis doué(e) pour résoudre les conflits et parvenir à des accords qui permettent à toutes les parties de se sentir respectées.

Compétences et qualités d'un bon leader



PRÉSENTATION DE RAPPORTS ET PARTAGE D'INFORMATIONS

Je présente des rapports
aux membres de manière
claire et honnête.



SENSIBILITÉ AU GENRE

Je veille à ce que les femmes
participent à toutes les activités
et jouent un rôle prépondérant.



CONFIANCE

J'ai confiance
en moi.



CAPACITÉ D'ÉCOUTE

Je sais écouter.



CAPACITÉ DE RÉFLEXION

Je réfléchis avant
de parler.



EXPRESSION ORALE

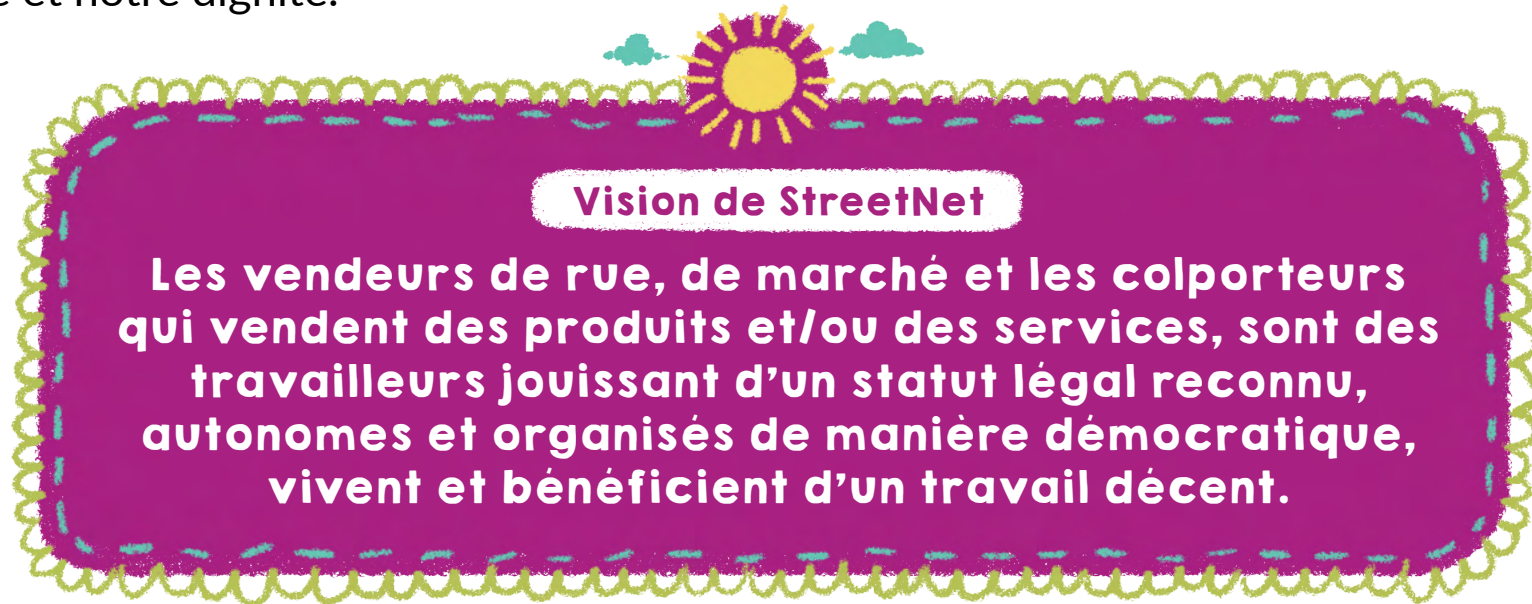
Je communique
clairement.

Bien sûr, il est difficile
de trouver une seule personne qui
possède toutes ces compétences...
C'est pourquoi nous créons
une équipe de leaders et
les compétences du groupe
peuvent nous mener loin !



VISION

Pour conclure, nous pouvons affirmer qu'un bon leadership repose sur une vision claire et des objectifs durables qui orientent notre avancée. Il est primordial d'avoir un projet inspirant à réaliser, tout en veillant à ce que nos combats se traduisent par des réussites concrètes qui défendent nos droits, nos moyens de subsistance et notre dignité.



Enfin, **la puissance d'un leadership à la fois solide et représentatif** provient **d'un mandat** clair et explicite délivré par les membres. Il doit être ancré dans **l'engagement, des principes et des valeurs**, tout en cultivant **des compétences, une conscience de soi** et une ambition d'amélioration continue, le tout intégré à **une vision stratégique**.

Être leader n'est pas une tâche facile. Représenter sa base militante et tout un secteur exige d'importantes responsabilités et comporte de nombreuses exigences. En nous ancrant sur ces questions essentielles, nous renforçons notre capacité à mener un plaidoyer efficace pour défendre les droits des vendeurs de rue et des vendeurs sur les marchés, et ainsi à influencer les changements politiques en leur faveur. Le cas de l'Inde est une source d'inspiration et d'espoir, qui illustre parfaitement la voie à suivre.

Réflexions pour l'action

Dialogue social

- ❁ Sommes-nous actuellement engagés dans un dialogue social avec les gouvernements ou d'autres parties prenantes ?
- ❁ Sommes-nous considérés par les autorités comme une organisation représentative et un acteur clé qui devrait être consulté pour les décisions qui concernent les vendeurs de rue et les vendeurs sur les marchés ?
- ❁ Comment pouvons-nous renforcer notre participation afin de garantir que nos voix soient entendues et nos droits protégés ?
- ❁ Comment pouvons-nous nous faire enregistrer et être reconnus en tant que travailleurs ?

S'inspirer de l'exemple de l'Inde

- ❁ Comment nous inspirer de la Loi indienne sur les vendeurs de rue pour renforcer nos actions de plaidoyer ?



Réflexions pour l'action

Représenter vos membres et disposer d'un mandat fort

- ❁ Est-ce que j'ai pris le temps d'écouter les expériences et les préoccupations des membres, y compris celles des plus marginalisés (par exemple, les vendeuses de rue), et de solliciter leurs commentaires et leurs suggestions ?
- ❁ Comment puis-je communiquer régulièrement avec les membres afin de comprendre les problèmes qui leur tiennent le plus à cœur ?
- ❁ Est-ce que je vérifie régulièrement que mes actions en tant que leader sont inclusives et alignées sur le mandat que m'a confié la diversité de nos membres, en partageant régulièrement mes actions, en consultant les membres avant de prendre des décisions importantes et en construisant un consensus et un soutien ?
- ❁ Quelles actions puis-je entreprendre pour améliorer la transparence, encourager la participation des membres, garantir une meilleure représentativité et renforcer le soutien mutuel au sein de mon organisation ?

Réflexions pour l'action

Un leadership fort, éthique et engagé

- ❁ Est-ce que j'agis conformément aux valeurs et principes de StreetNet – démocratie, solidarité, justice de genre, inclusion et responsabilité – dans toutes mes décisions et actions ?
- ❁ Est-ce que je donne l'exemple en maintenant des normes éthiques élevées et en promouvant activement les valeurs fondamentales de l'organisation ?
- ❁ Est-ce que je fais preuve de respect envers la diversité au sein de mon syndicat, en veillant à ce que nous favorisons un environnement inclusif pour tous les membres ?
- ❁ Est-ce que je préconise des approches sensibles au genre et donne la priorité à l'inclusion des vendeuses de rue dans les processus décisionnels ?
- ❁ Est-ce que j'ai clairement établi des lignes de responsabilité pour garantir que je suis redevable envers les membres de mes décisions et de mes actions ?
- ❁ Les membres ont-ils la possibilité de faire part de leurs inquiétudes ou de leurs désaccords envers les dirigeants sans redouter des représailles ou une marginalisation ?
- ❁ Est-ce que je favorise un esprit de solidarité entre les membres, en veillant à ce que nous travaillions ensemble vers des objectifs communs ?

Réflexions pour l'action

Un leadership fort, éthique et engagé

- ❁ Est-ce que j'encourage activement la coopération et la collaboration, tant au sein de la direction que parmi l'ensemble des membres ?
- ❁ Est-ce que j'ai pris soin que tous les membres, sans distinction de statut ou de fonction, se sentent pleinement valorisés, respectés et intégrés à nos efforts collectifs ?
- ❁ Est-ce que je suis capable d'identifier mes forces et mes faiblesses dans mon rôle de leader ? Je mets à profit mes compétences afin de faire avancer la cause que je défends, et je suis à la recherche d'alternatives pour remédier à mes faiblesses.

Vision et objectifs à long terme

- ❁ Avons-nous **une vision et des objectifs à long terme dans mon organisation ?**
- ❁ Est-ce que j'ai partagé la vision de l'organisation avec les membres, en veillant à ce que nous travaillions tous vers les mêmes objectifs à long terme ?
- ❁ Quels sont les objectifs à long terme que nous devrions établir pour nos efforts de plaidoyer en faveur des vendeurs de rue, afin d'assurer une protection juridique renforcée et une reconnaissance officielle dans nos pays ?



Que défendons-nous ?

Il est possible d'agir sur les décideurs pour faire avancer les droits des vendeurs de rue et des vendeurs sur les marchés sous différents angles.

Dans la plupart des cas, les organisations représentatives prennent des mesures en réponse aux violations les plus flagrantes des droits, recourant à une réaction collective et à la force pour exiger le respect de la dignité. Cependant, le plaidoyer peut et doit également être une action planifiée, avec des objectifs à court, moyen et long terme.

Il existe des domaines stratégiques que StreetNet considère comme essentiels pour la reconnaissance des vendeurs de rue et le respect de leurs droits. Appelons-les « domaines prioritaires ».



L'Agenda pour le travail décent de l'Organisation internationale du travail (OIT) établit un cadre international afin de favoriser l'accès à un emploi décent et productif pour les femmes et les hommes, dans un environnement de liberté, d'équité, de sécurité et de dignité humaine. Cet agenda ne se contente pas de promouvoir l'accès à l'emploi, il vise à garantir aux travailleurs des salaires équitables, des conditions de travail sûres et saines (sans harcèlement ni violence), la possibilité de former et de rejoindre des syndicats et d'être consultés lors de décisions les touchant, ainsi que l'accès à une protection sociale complète (comprenant la retraite, les congés de maternité, de maladie et annuels, l'assurance maladie et la protection contre le chômage), c'est-à-dire la protection des droits humains fondamentaux. Pour les vendeurs de rue et leurs syndicats, cet agenda sert de feuille de route pour revendiquer les droits du travail longtemps niés à ceux qui travaillent dans l'économie informelle.



L'Agenda pour le travail décent regroupe l'ensemble des droits dont bénéficie un travailleur reconnu et protégé par l'État. C'est pourquoi nous le reconnaissons comme le nôtre. Notre vision est que tous les vendeurs de rue et de marché devraient bénéficier d'un Travail Décent (avec des majuscules), car nous faisons référence à cet agenda qui dresse la liste de tous les droits auxquels nous devrions avoir accès et qui nous sont niés.

Il n'est donc pas surprenant que cet agenda soit fermement soutenu par l'OIT. L'OIT réalise l'importance d'assurer un emploi productif et des conditions de vie dignes pour tous les travailleurs, car l'accès à des emplois justes et à de bonnes conditions de vie favorise le développement social et économique, et contribue à un développement humain global.

Domaines d'intervention prioritaires

Les dirigeants et les membres de SNI accordent la priorité à quatre domaines pour leur action de plaider au niveau national et mondial :



Ces domaines constituent les quatre piliers d'une formalisation fondée sur les droits, soit une transition équitable vers la formalisation.



1 Sécurité sociale

SNI revendique l'inclusion des vendeurs de rue, des vendeurs sur les marchés et des colporteurs dans les régimes d'assurance sociale et d'aide sociale. Cela implique de leur garantir l'accès à une protection contre la maladie, le chômage, la vieillesse, la maternité, aux pensions d'invalidité, etc., ainsi qu'aux soins de santé et à d'autres services essentiels. L'objectif est d'intégrer les vendeurs de rue et les vendeurs sur les marchés dans le cadre des systèmes de protection sociale dont bénéficient les travailleurs reconnus.

En plaidant en faveur de politiques qui élargissent la protection sociale aux travailleurs de l'économie informelle, nous militons pour que les gouvernements nous reconnaissent en tant que travailleurs bénéficiant de l'ensemble de nos droits, tout en veillant à la protection des droits et des moyens de subsistance des vendeurs de rue.

2 Droit à l'espace public

Les membres de StreetNet revendiquent auprès des autorités municipales et nationales un accès sécurisé aux espaces publics et aux infrastructures pour pouvoir travailler. Cela concerne **le droit au travail**, qui est constamment refusé aux vendeurs de rue et aux vendeurs sur les marchés.

À travers le globe, les autorités locales ne reconnaissent souvent pas le rôle essentiel de ces travailleurs qui fournissent des biens et services indispensables. En ne mettant pas en place de mécanismes de délivrance de licences, en excluant la vente ambulante et les marchés de leurs plans d'urbanisme, et en les ignorant des processus de régulation urbaine, elles portent atteinte à notre droit de travailler avec dignité.



2 Droit à l'espace public (continuation)

En conséquence, nous faisons fréquemment face à la criminalisation et à l'illégalité, ainsi qu'à la violence d'État sous la forme d'expulsions, de harcèlement et de saisies de marchandises. Nous sommes également sujets à l'intimidation, à l'extorsion et à des violences physiques, rendant notre environnement de travail dangereux et précaire. Les vendeuses, en particulier, sont extrêmement vulnérables à la violence et à la discrimination fondées sur le genre. Il est impératif de mettre en œuvre des politiques pour protéger les vendeurs contre ces dangers afin d'assurer **un milieu de travail exempt de harcèlement et de violences.**

De même, les autorités s'abstiennent d'assumer la responsabilité de fournir des infrastructures urbaines (toilettes, étals de travail, espaces de stockage, etc.) qui, dans la pratique, permettraient aux vendeurs de rue de bénéficier de **conditions de travail décentes et les protégeraient des risques professionnels.**

Œuvrer en faveur de politiques qui reconnaissent la vente ambulante comme une forme légitime de travail et qui prévoient des zones de vente désignées et des infrastructures urbaines adaptées peut contribuer à protéger nos moyens de subsistance, à améliorer nos conditions de travail et à favoriser des espaces urbains plus sains et mieux organisés. Dans cette lutte, nous unissons nos forces à celles de tous les mouvements sociaux urbains qui se battent pour le Droit à la Ville.





3 Dialogue social

Les membres de StreetNet doivent être considérés comme des acteurs du dialogue social et doivent avoir leur place et être écoutés dans les instances de dialogue social, qu'elles soient locales, nationales ou internationales, notamment par l'application de la recommandation n° 204 de l'OIT concernant la transition de l'économie informelle vers l'économie formelle.

Nous devons exiger que les syndicats fassent une place à nos représentants, et que les gouvernements nous garantissent un siège aux tables de concertation tripartites du monde du travail.

4 Économie sociale et solidaire

Les membres de StreetNet peuvent bénéficier d'un environnement favorable aux niveaux mondial et national qui soutient la croissance et le développement des expériences d'économie sociale et solidaire (ESS). Cela peut entraîner un meilleur accès aux marchés, une sécurité des revenus accrue, de meilleures conditions de travail, ainsi qu'un meilleur accès aux services et à de meilleures conditions de vie grâce aux coopératives de travailleurs et à l'entraide. En outre, les expériences d'ESS renforcent la solidarité et la force collective nécessaires pour revendiquer des droits.

Nous devons plaider en faveur de la création de dispositions légales favorables et de l'appui gouvernemental pour permettre aux vendeurs de rue de développer leurs initiatives et de s'organiser de façon indépendante afin d'acquérir des droits qui pourraient ensuite être intégrés dans des politiques publiques.

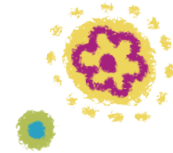


Ces domaines prioritaires pour le travail de plaidoyer en faveur des vendeurs de rue et des vendeurs sur les marchés comprennent la **formalisation des travailleurs de l'économie informelle fondée sur les droits**, que StreetNet promeut et défend. Une formalisation qui :

- ✓ Est inclusive, centrée sur les êtres humains et fondée sur les droits des travailleurs
- ✓ Permet une plus grande autonomie aux travailleurs (y compris les travailleurs indépendants)
- ✓ Améliore les conditions de travail
- ✓ Élargit le champ de la protection sociale
- ✓ Garantit les droits économiques et les moyens de subsistance.



Il s'agit de l'Agenda pour le travail décent appliqué spécifiquement au secteur du commerce informel, et ce sont des causes que nous, en tant qu'organisations représentant les travailleurs, devons défendre et porter.



Scannez ici pour lire notre prise de position sur la formalisation :





ÉTUDE DE CAS

La loi sur l'urgence sociale en Argentine, le Registre national de l'économie populaire et le salaire social complémentaire

L'année 2016 a vu l'Argentine faire face à une grave crise économique, entraînant la famine pour de nombreux Argentins. Dans ce contexte, l'Union générale des travailleurs de l'économie populaire (UTEP), un syndicat qui défend les droits des travailleurs exclus du marché, notamment les vendeurs de rue, et affilié à StreetNet, a demandé au gouvernement de droite du pays de réagir en lançant une mobilisation sociale à grande échelle pour instaurer des politiques d'aide à ces travailleurs.



Traduction : Travailler dans la rue n'est pas un crime



ÉTUDE DE CAS

La loi sur l'urgence sociale en Argentine, le Registre national de l'économie populaire et le salaire social complémentaire

L'UTEP a remporté une victoire décisive en faisant adopter une Loi sur l'urgence sociale. Ce texte institue un Registre national des Travailleurs de l'Économie populaire et un salaire social complémentaire, garantissant à tous les travailleurs inscrits le versement mensuel d'une allocation équivalente à la moitié du salaire minimum. Cette politique était fondée sur le principe que, l'État n'étant pas en mesure de garantir le plein emploi, il incombait à la puissance publique de protéger les travailleurs indépendants de la précarité.

De plus, ils ont réussi à obtenir un « Monotax », également désigné sous le nom de Monotributo Social, qui garantit à tous les travailleurs informels un accès entièrement subventionné à la protection sociale, accompagné d'un accès numérique simplifié à un tarif très abordable.

Traduction : Travailler dans la rue n'est pas un crime



ÉTUDE DE CAS

La loi sur l'urgence sociale en Argentine, le Registre national de l'économie populaire et le salaire social complémentaire

C'est le tout premier exemple au monde de reconnaissance des travailleurs de l'économie informelle dans le cadre du droit du travail collectif, accompagné d'une prestation sociale permettant leur inclusion dans le système actuel de protection sociale. Cela résulte bien évidemment de la mobilisation et de l'action concertée de plusieurs mouvements sociaux visant à influencer les décideurs.





Instruments juridiques internationaux susceptibles de renforcer notre action de plaidoyer

Les droits des vendeurs de rue sont garantis par plusieurs instruments juridiques internationaux que nous pouvons utiliser pour renforcer nos efforts de plaidoyer. Une grande partie de ces instruments provient de l'Organisation internationale du travail (OIT), l'entité des Nations Unies responsable de la définition des normes mondiales en matière de travail. L'OIT regroupe les gouvernements, les employeurs et les représentants des travailleurs afin de développer des politiques et des normes qui régissent le secteur du travail.

Chaque année, l'OIT organise à Genève la **Conférence internationale du travail (CIT)**, durant laquelle les représentants des 187 États membres échangent sur des thématiques liées au travail, définissent des priorités et adoptent de nouvelles normes. Ces normes internationales, établies par l'OIT, se présentent sous la forme de **conventions** ou de **recommandations** :

- **Les conventions** représentent des textes juridiques contraignants que les États ont la possibilité de ratifier, s'engageant par là à intégrer les normes établies dans leur législation nationale.
- **Les recommandations** représentent des lignes directrices non contraignantes qui fournissent des conseils stratégiques et des bonnes pratiques, mais ne nécessitent pas de ratification formelle.

Les conventions et recommandations représentent des outils précieux pour les vendeurs de rue et les travailleurs informels, leur permettant de faire avancer des changements politiques au niveau national. En nous référant à ces instruments, nous pouvons tenir les gouvernements responsables et plaider en faveur de politiques qui soutiennent nos droits et nos moyens de subsistance.



Instruments essentiels destinés à protéger les vendeurs de rue

- **La Recommandation n° 204 de l'OIT sur la transition de l'économie informelle vers l'économie formelle (2015)** : cette recommandation historique reconnaît la contribution des travailleurs de l'économie informelle et invite les gouvernements à adopter des politiques qui facilitent la formalisation tout en garantissant les droits et la protection des personnes occupant un emploi informel. La recommandation n° 204 de l'OIT est une feuille de route vers une formalisation progressive et inclusive qui protège les moyens de subsistance. Les gouvernements devraient investir dans le renforcement des capacités et les infrastructures, élaborer des cadres juridiques pour faciliter la formalisation, et promouvoir la sensibilisation et la formation à la Recommandation n° 204, en particulier auprès des autorités locales.
- **La Convention n° 190 de l'OIT sur la violence et le harcèlement dans le monde du travail (2019)** : cette convention juridiquement contraignante reconnaît le droit de tous les travailleurs, y compris les travailleurs de l'économie informelle, à ne pas subir de violence ni de harcèlement, y compris de violence fondée sur le genre. Elle oblige les gouvernements à mettre en place des lois et des mesures pour prévenir et remédier à ces problèmes.
- **Les Conventions de l'OIT sur la liberté syndicale et la négociation collective (Conventions n° 87 et n° 98)** : ces conventions affirment le droit de tous les travailleurs, y compris ceux de l'économie informelle, à s'organiser, à former des associations et à mener des négociations collectives afin d'améliorer leurs conditions de travail.



Instruments essentiels destinés à protéger les vendeurs de rue

- 🕒 **Les Objectifs de Développement Durable (ODD)** : les ODD des Nations Unies, en particulier l'objectif n° 8 (Travail décent et croissance économique) et l'objectif n° 11 (Villes et communautés durables), soutiennent la reconnaissance et la protection des travailleurs de l'économie informelle, y compris les vendeurs de rue. Ces objectifs encouragent la mise en place de politiques inclusives qui améliorent les conditions de travail, la protection sociale et la planification urbaine en faveur des travailleurs de l'économie informelle.
- 🕒 **Le Nouveau Programme pour les Villes (2016)** : adopté lors de la Conférence des Nations Unies sur le logement et le développement urbain durable (Habitat III), ce cadre reconnaît l'importance des travailleurs de l'économie informelle dans les économies urbaines et appelle à la création de villes inclusives dans lesquelles les vendeurs de rue ont accès à des lieux de travail sécurisés et à des opportunités économiques équitables.
- 🕒 **La Déclaration universelle des Droits de l'Homme, dans son article 23**, affirme que chaque personne possède le droit à un emploi, à des conditions de travail justes et améliorées, ainsi qu'à une protection contre le chômage, des droits qui s'appliquent à tous les travailleurs, y compris les vendeurs ambulants.



En nous appuyant sur ces instruments internationaux dans nos campagnes de plaidoyer, nous avons la capacité de revendiquer des politiques qui assurent et promeuvent nos droits en tant que travailleurs. Ces outils renforcent la légitimité de nos demandes et facilitent le lien entre nos luttes locales et les initiatives mondiales visant à garantir un travail décent pour tous.



Réflexion pour l'action

- ❁ Comment pouvons-nous utiliser les instruments juridiques internationaux pour soutenir nos efforts de plaidoyer en faveur des droits des vendeurs de rue ?
- ❁ Lesquels de ces instruments essentiels mon pays a-t-il ratifiés ?



Comment mener des actions de plaidoyer ?

Maintenant que nous avons analysé les enjeux essentiels pour les vendeurs de rue ainsi que les instruments juridiques internationaux soutenant nos droits, il est temps de passer des questions du « quoi » et du « pourquoi » à celle du « comment » agir.

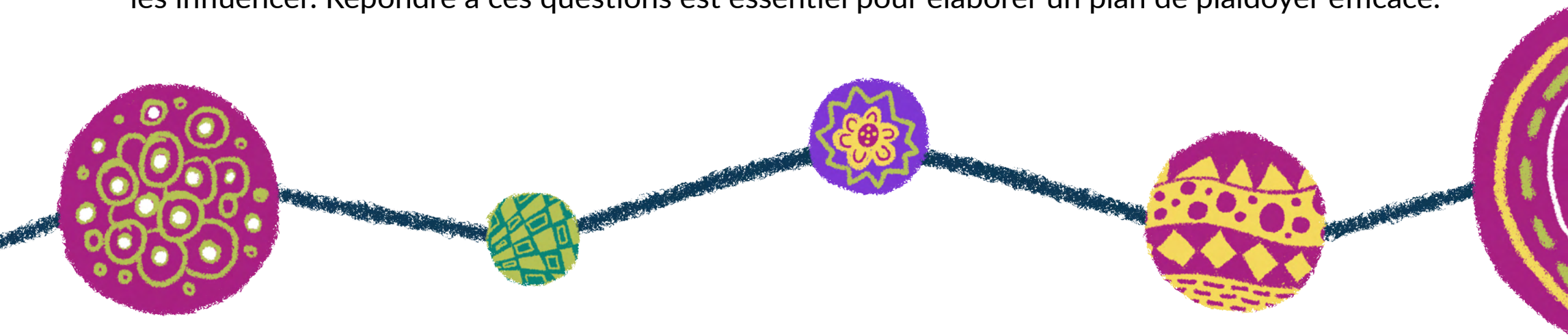
Dans les sections suivantes, nous nous concentrerons sur les mesures concrètes que les leaders des vendeurs de rue peuvent prendre pour s'organiser et militer en faveur de meilleures conditions de travail, d'une reconnaissance juridique et d'une protection sociale. Nous détaillerons les stratégies essentielles pour s'engager auprès des décideurs politiques, mobiliser le soutien du public et influencer les changements.

Cette section de la boîte à outils est conçue pour vous fournir des conseils pratiques afin de renforcer notre mouvement. Les étapes suivantes vous aideront à mettre vos connaissances en pratique. Ensemble, nous pouvons renforcer le pouvoir des travailleurs et façonner un avenir où les vendeurs de rue seront reconnus, protégés et autonomisés.

Stratégies pratiques :

guide étape par étape pour mener des actions de plaidoyer dans notre secteur

Pour être efficace, le plaidoyer doit être minutieusement planifié et une stratégie claire doit être établie. Il est essentiel de définir les changements que nous souhaitons opérer, d'identifier les personnes ayant le pouvoir de les réaliser et de déterminer comment nous allons les influencer. Répondre à ces questions est essentiel pour élaborer un plan de plaidoyer efficace.





ÉTAPE 1

Identifier les principaux défis, collecter des données et établir des priorités

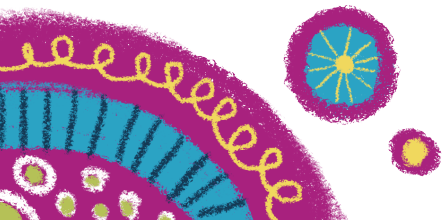
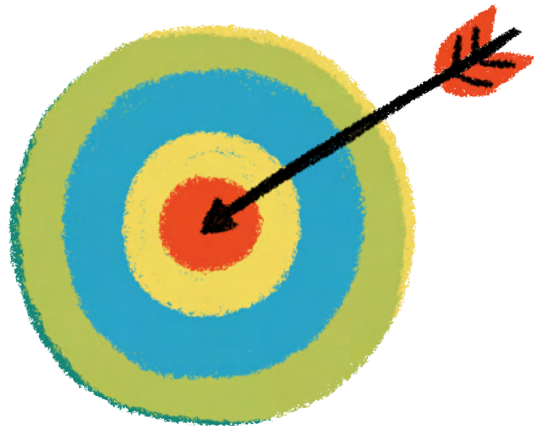
- Consulter les membres lors de réunions, de sondages ou de discussions informelles afin de comprendre leurs principales difficultés (par exemple, harcèlement policier, manque de reconnaissance juridique, accès restreint aux espaces de vente).
- Rassembler des preuves, telles que des témoignages personnels, des données et des études de cas, pour étayer ces défis.
- Établir avec vos membres les priorités parmi les préoccupations les plus urgentes et les plus largement partagées qui nécessitent un plaidoyer.



ÉTAPE 2

Définir et fixer votre objectif

- Définir les changements spécifiques que vous souhaitez voir se produire : nouvelles mesures politiques, changement d'attitude de la part des autorités, reconnaissance, amélioration de l'image des vendeurs de rue auprès de la société, discours respectueux vis-à-vis des droits des vendeurs de rue, etc.
- Veiller à ce que les objectifs de plaidoyer correspondent aux besoins de nos membres et soient décidés démocratiquement par le biais de consultations.
- Le changement spécifique que vous souhaitez voir se produire est votre objectif. Assurez-vous qu'il soit clair et réaliste.





ÉTAPE 3

Identifier les acteurs clés dans notre sphère d'influence



- Identifier les acteurs clés qui ont le pouvoir d'apporter les changements que nous recherchons : décideurs politiques, organismes gouvernementaux, autorités municipales, autres décideurs, médias, organisations de la société civile, etc.
- Analyser leurs rôles, leurs intérêts et leur disponibilité à s'engager auprès de notre organisation. Avons-nous déjà établi des relations avec ces acteurs ?
- Élaborer des stratégies pour dialoguer avec eux, que ce soit par le biais de réunions en direct, de pétitions ou de propositions politiques. Assurez-vous d'obtenir leurs coordonnées pour les contacter officiellement et rédigez une lettre officielle pour demander une réunion.



ÉTAPE 4

Identifier les alliés potentiels et créer des réseaux

- Rechercher des organisations et des mouvements qui partagent nos préoccupations, tels que les syndicats, les groupes de défense des droits humains, les organisations pour une assistance juridique, les OSC spécialisées dans la défense des droits et les défenseurs de l'urbanisme. Recherchez ces organisations identifiées et contactez-les et/ou participez à des activités publiques auxquelles elles seront présentes ; présentez-vous ; discutez avec les personnes clés et établissez des relations (réseautage).
- Collaborer avec des réseaux nationaux et internationaux afin de renforcer notre voix collective.
- Former ou rejoindre des coalitions afin d'amplifier nos revendications et d'accroître la pression sur les décideurs.

ÉTAPE 5

Élaborer des messages clés et des outils de plaidoyer

- Formuler des messages explicites et convaincants visant à transmettre nos revendications d'une manière qui attire l'attention des décideurs politiques, du public et des médias
- Utiliser des preuves, des témoignages et des cadres juridiques (tels que les normes de l'OIT et les conventions relatives aux droits de l'Homme) pour étayer nos arguments.
- Choisir les meilleurs outils de plaidoyer, tels que les lettres aux autorités, les pétitions, les campagnes médiatiques.





ÉTAPE 6 Se mobiliser et passer à l'action

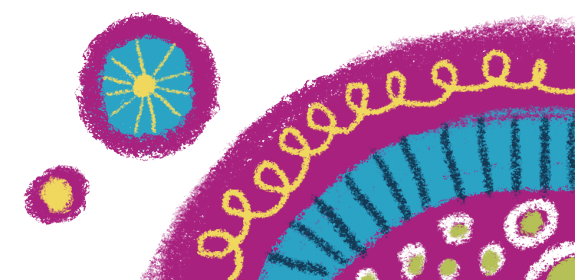
- Organiser des actions de plaidoyer telles que des manifestations publiques, des campagnes médiatiques, des conférences de presse, des réunions avec des responsables gouvernementaux, y compris des parlementaires alliés, des responsables gouvernementaux à différents niveaux et degrés d'influence.

Le lobbying implique souvent la rédaction d'une lettre officielle dans laquelle vous exposez votre position, ainsi que des visites en personne auprès du Congrès, du conseil municipal, de la mairie, du système judiciaire ou des ministères nationaux pour approcher les décideurs et les personnalités influentes susceptibles de transmettre votre message, de discuter de votre problématique, d'échanger vos coordonnées et de solliciter leur soutien et leur intérêt.

Agir au travers de représentants élus alliés pourrait aussi être une approche prometteuse.

Il est essentiel de saisir que vous êtes capable de réussir, que chaque citoyen a la possibilité d'approcher les décideurs pour exprimer ses revendications, et qu'en tant que leader, il vous incombe de tenter de faciliter cela.

- Veiller à ce que les membres participent activement aux actions, en les tenant informés et impliqués.
- Utiliser diverses tactiques, tant formelles (réunions politiques, plaidoyer juridique) qu'informelles (manifestations, échanges sur les marchés, diffusion sur WhatsApp, publications sur Facebook).





ÉTAPE 7 Suivre les progrès et adapter les stratégies

- Suivre les réponses des décideurs politiques et des autorités afin d'évaluer l'impact de notre action de plaidoyer.
- Recueillir les commentaires auprès des membres afin d'évaluer si les efforts de plaidoyer répondent à leurs besoins.
- Faire preuve de souplesse : adapter les stratégies et les tactiques selon les besoins afin de surmonter les difficultés et saisir les nouvelles opportunités.



ÉTAPE 8

Garantir la responsabilisation et la transparence

- Maintenir une communication régulière avec les membres au sujet des développements en matière de plaidoyer.
- Prendre des décisions de manière démocratique, en veillant à ce que les dirigeants restent responsables devant l'ensemble des membres.
- Réfléchir avec les membres sur les enseignements tirés et documenter les expériences de plaidoyer réussies afin de renforcer les efforts futurs. Partager la documentation avec les membres.



En suivant ces étapes et en restant fidèles à nos valeurs de participation démocratique et de consultation, les organisations de vendeurs de rue peuvent mettre en place des campagnes de plaidoyer solides, menées par leurs membres, qui apportent des changements durables.

Réflexions pour l'action

- ✿ **Travail de plaidoyer antérieur** : avons-nous déjà mobilisé l'opinion publique et/ou influencé l'élaboration des politiques en faveur des vendeurs de rue et des vendeurs sur les marchés ? Comment cela s'est-il passé ?
- ✿ **Analyser le cadre juridique en vigueur** : quelles sont les réglementations actuelles qui régissent l'activité des vendeurs de rue dans notre pays ? Existe-t-il des lois ou des politiques spécifiques qui garantissent nos droits et nous protègent de la vulnérabilité ? Quelles sont les insuffisances (ou lacunes) au sein de notre système juridique pour lesquelles nous devons militer ?
- ✿ **Élaborer des politiques pour le changement** : quels sont les principaux défis auxquels sont confrontés les vendeurs de rue dans notre communauté et dans notre pays ? Quels sont leurs besoins les plus urgents (par exemple, la sécurité face à la violence, au harcèlement, à l'expulsion, au manque de conditions de travail sûres) ? Quels changements politiques spécifiques pouvons-nous proposer ?

Réflexions pour l'action

- ❁ **Planification stratégique des actions de plaidoyer** : pouvons-nous définir stratégiquement nos objectifs de plaidoyer et identifier les décideurs sur lesquels nous pouvons exercer une influence ? Quels sont les atouts dont nous disposons déjà en tant que groupe organisé et que nous pouvons utiliser pour rendre notre plaidoyer plus efficace ?
- ❁ **Alliés et réseautage** : qui sont nos alliés et qui sont les autres parties prenantes que nous devons inviter à la table des négociations ?
- ❁ **Renforcer l'unité et la mobilisation** : comment pouvons-nous renforcer notre unité et collaborer avec d'autres vendeurs, syndicats et parties prenantes afin d'obtenir une reconnaissance juridique et une meilleure protection pour les vendeurs de rue dans nos propres pays ?

ÉTUDE DE CAS

Asiye eTafuleni - AeT (Durban/Afrique du Sud)



À Durban, les vendeurs de rue ont remporté une victoire importante après des efforts de plaidoyer prolongés. Il s'agit d'une expérience de plaidoyer au niveau local menée par l'organisation AeT, dans le cadre de laquelle les vendeurs de rue et les vendeurs sur les marchés ont réussi, pendant une longue période, à résister aux plans de réaménagement urbain élaborés par l'administration municipale dans une gare très fréquentée où travaillaient un grand nombre de vendeurs. Grâce à un processus participatif impliquant les vendeurs de rue et les vendeurs sur les marchés, ils ont réussi à modifier les plans de la ville, ce qui a conduit à la construction d'un marché conçu et planifié avec la participation des travailleurs, comprenant un complexe commercial très bien organisé et aménagé, où un grand nombre de vendeurs travaillent dans des conditions saines, avec accès aux infrastructures urbaines et un bon flux économique. Cet exemple illustre un aménagement urbain réalisé grâce au dialogue social et à la participation.



Amplifier notre voix : stratégies de communication et de campagne

La communication et les médias jouent un rôle essentiel lorsque nous plaidons en faveur du changement.

Le simple fait de partager un message peut constituer un acte de plaidoyer, surtout lorsqu'il vise à interroger le discours dominant tout en soutenant un point de vue qui revendique nos droits et dénonce les infractions qui ne peuvent plus être tolérées par la société. Les techniques de communication et les médias sont des outils précieux pour augmenter la **crédibilité, sensibiliser, influencer** et **mobiliser**.

Pour développer un plan de communication stratégique destiné à soutenir une campagne de plaidoyer, il est essentiel d'identifier nos publics cibles spécifiques (les personnes que nous souhaitons toucher) et de définir nos messages clés (ce que nous voulons qu'ils connaissent ou fassent). Nous devons également adapter nos canaux de communication (radio, rassemblements, réseaux sociaux, etc.) ainsi que nos supports (vidéos, chansons, dépliants, etc.) en fonction de notre audience et de nos messages.

Crédibilité et interaction



Si vous sollicitez un rendez-vous avec un décideur afin de plaider en faveur d'un changement de politique, la première chose que fera le bureau de ce dernier sera de se renseigner sur vous et sur l'organisation que vous prétendez représenter. C'est pourquoi **il est extrêmement important que vous soyez attentif à votre image publique.** Vous devez vous assurer que votre présence en ligne (par exemple, votre site web, vos plateformes de réseaux sociaux) présente une image claire de qui vous êtes, de ce que vous représentez et des raisons pour lesquelles vous devriez être considéré comme un acteur crédible.

En outre, **une campagne de plaidoyer efficace doit être transparente et maintenir un dialogue constant avec ses partisans.** La transparence est impossible sans une documentation adéquate et sans le partage des informations sur le déroulement de la campagne avec le public. Informer vos membres et vos soutiens de chaque rencontre avec des décideurs est fondamental, tout comme rendre public l'ensemble des soutiens reçus, qu'ils soient financiers ou autres. Cela ne nécessite pas de compétences techniques avancées : une page bien entretenue sur les réseaux sociaux, mise à jour régulièrement, peut grandement renforcer votre crédibilité sur la durée.

Sensibilisation

Nous utilisons également **les médias et divers canaux de communication pour sensibiliser notre public cible aux revendications qui nous tiennent à cœur**. Cela peut se faire par le biais de plusieurs supports tels que la radio, des dépliants, des crieurs publics, des vidéos ou encore du théâtre communautaire. Il est crucial de déterminer quel type de communication votre audience privilégie et d'ajuster votre stratégie en conséquence.

Les médias et la communication peuvent servir d'**instruments pour exercer des pressions sur les décideurs afin qu'ils répondent à vos attentes**. Par exemple, l'utilisation de supports tels que des vidéos et des articles permettra de dénoncer les violations des droits du travail, comme une vidéo illustrant la destruction d'un marché par les autorités locales. De plus, il est possible de faire appel à des **communiqués de presse** ou d'organiser des **conférences de presse** pour engager les médias et sensibiliser le grand public aux enjeux qui affectent vos membres.



Mobilisation

Vous ne pouvez pas plaider en faveur du changement uniquement par vous-même. C'est pourquoi il est essentiel que les médias et la communication interviennent pour mobiliser vos membres, vos partenaires, vos alliés et les autres parties prenantes autour de vos revendications principales.



L'importance de construire une narration

Pour qu'une campagne de plaidoyer soit réussie, elle doit s'apparenter à **une narration**. Parfois, notre accent sur les changements politiques devient trop technique et éloigné, ce qui peut compliquer la compréhension pour le grand public, ainsi que pour nos membres et les décideurs. Il est donc primordial **de développer une histoire persuasive qui illustre l'importance des changements suggérés, les vies qu'ils toucheront, et les objectifs que vous visez pour l'avenir**.

Par exemple, à StreetNet, nos **histoires d'impact** servent souvent de supports pour nos efforts de plaidoyer, car ils racontent à la première personne l'influence de l'organisation des vendeurs de rue et des vendeurs sur les marchés, ainsi que les modifications qui en ont découlé dans la vie de certains travailleurs et au sein de diverses communautés.

Rappelez-vous que toute grande histoire repose sur **l'espoir** : vous ne pouvez pas inspirer les gens ni défendre le changement sans les persuader que vos actions mèneront à un monde meilleur. Il est donc crucial que nos messages ne se concentrent pas seulement sur les aspects négatifs ou sur ce qui ne fonctionne pas, mais qu'ils mettent aussi en avant notre vision et appellent les autres à se joindre à nous pour soutenir le changement.

Conception participative de campagnes

StreetNet International, grâce à son réseau mondial de militants de base et de jeunes leaders engagés dans le travail médiatique, développe des campagnes en utilisant une approche fortement participative et ascendante. S'appuyant sur les expériences et les connaissances de ses membres issus de toutes les régions, l'organisation veille à ce que ses messages reflètent leurs réalités et leurs priorités. Cela signifie que les stratégies ne sont pas imposées par la hiérarchie ou le siège, mais qu'elles émergent de discussions collaboratives, d'échanges sur les histoires vécues et d'analyses partagées, en particulier avec les militants qui travaillent avec les supports médiatiques. En ancrant ses campagnes dans les perspectives des personnes directement concernées, StreetNet amplifie non seulement leurs propres histoires, mais renforce également la capacité de ses membres à façonner le discours public.



Principes d'éducation des travailleurs et techniques de facilitation



Lorsque nous mettons en place des processus collectifs de prise de décision et d'action, il est intéressant d'instaurer des pratiques de dialogue avec nos membres, conformément aux principes de l'éducation démocratique. StreetNet développe ses techniques d'apprentissage en s'appuyant sur les principes de l'éducation populaire, une méthodologie qui vise à transformer les injustices sociales et qui a toujours été encouragée par les mouvements sociaux et syndicaux à travers le monde.

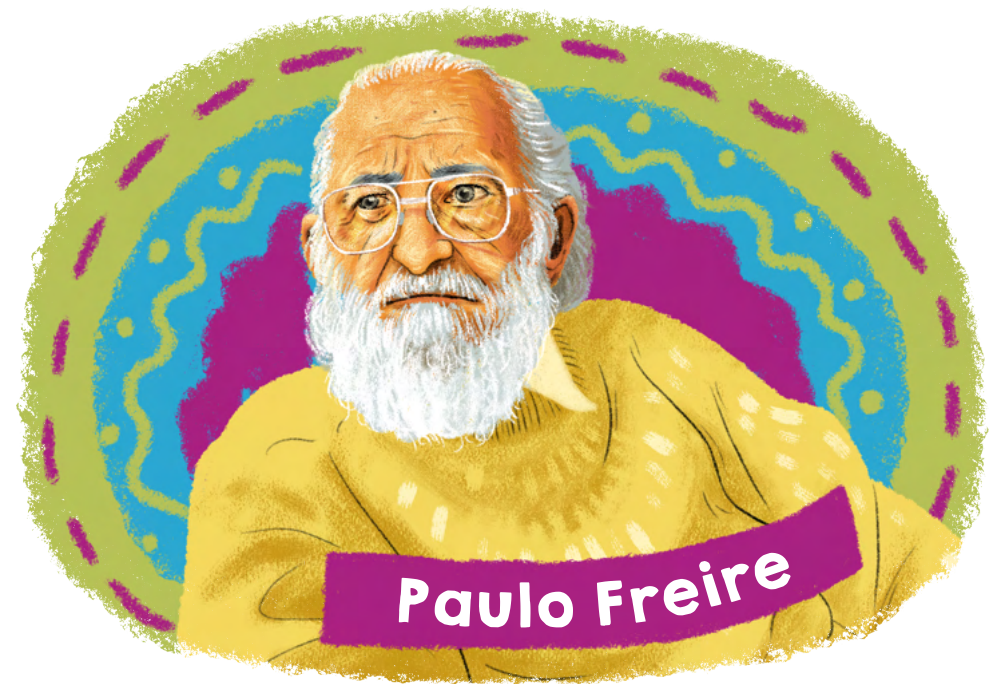


L'éducation populaire est une approche éducative qui vise à promouvoir l'apprentissage de manière participative, démocratique et contextualisée, en impliquant la communauté et en valorisant les connaissances quotidiennes des personnes. Elle vise à démocratiser l'accès au savoir, à renforcer la culture locale et à promouvoir la transformation sociale, en reconnaissant et en respectant les expériences de vie des individus comme un élément fondamental du processus éducatif.

Dans cette approche, les apprenants et leurs réalités sont les acteurs principaux du processus éducatif, plutôt que de simples récepteurs d'informations, et l'interaction encourage la réflexion critique sur la réalité et valorise l'expérience et les connaissances préalables des apprenants.

L'éducation populaire trouve ses racines dans les mouvements sociaux latino-américains du XXe siècle, en particulier ceux qui ont émergé en réponse à la colonisation et aux gouvernements autoritaires, inspirant les mouvements sociaux et la réflexion académique sur l'éducation transformatrice à travers le monde.

L'éducateur brésilien Paulo Freire (1921-1997) est une figure centrale de ce mouvement et s'est fait connaître dans le monde entier pour ses innovations en promouvant une pédagogie du dialogue, de l'autonomie et de la prise de conscience.



Pour réunir tout le monde autour d'un processus collectif, les principes et la méthodologie de l'éducation populaire constituent des atouts précieux et peuvent apporter une contribution considérable.

Principes de l'éducation populaire



Méthodologie dialogique, inclusive et participative

l'apprentissage se fait de manière collaborative, à travers le dialogue, en valorisant les connaissances populaires, avec la participation active du groupe, la reconnaissance de leurs connaissances préalables et l'échange d'expériences.

L'éducation populaire remet en cause le modèle traditionnel d'enseignement où l'enseignant possède tout le savoir et les élèves se contentent de recevoir des informations, en favorisant plutôt un cadre d'échange où chacun est encouragé à participer.

Une approche plus horizontale de l'apprentissage : l'espace de formation devrait être agencé en cercle, permettant à chacun de se regarder dans les yeux plutôt que d'éviter le regard des autres, favorisant ainsi un environnement où les savoirs circulent librement et où chaque individu est reconnu et soutenu en tant que porteur de connaissances et de droits.



Conscience critique et émancipatrice

il s'agit de cultiver une conscience critique qui incite les individus à réfléchir, à questionner et à transformer leur réalité sociale. Il est essentiel d'analyser le contexte dans lequel se situe la problématique pour mieux appréhender les enjeux sous-jacents.

Techniques de facilitation

Si nous voulons mettre en place un processus de plaidoyer participatif, nous devons suivre les principes de l'éducation populaire.



Lancez un appel général en utilisant les canaux de communication appropriés pour s'assurer que chacun puisse prendre part. Réfléchissez à des heures et des jours qui conviendraient à l'ensemble des participants.



Préparez l'espace : nous organiserons les chaises en cercle. Nous pourrions ajouter quelques éléments représentant la vente ambulante et la vente au marché, nos drapeaux, des fleurs, etc. Des objets qui rendent hommage à cette journée, au travail et à la vie des individus.



Vous pouvez utiliser certaines des activités proposées à la fin de ce document dans la section « Ressources » à différents moments : activités brise-glace, activités dynamisantes, travail en groupe, séance de remue-méninges, afin d'inciter les participants à prendre part activement à l'activité.



N'oubliez pas : le point de vue de chacun est important. L'écoute est une action. Alignez-vous et convergez pour renforcer votre force collective.



Conclusion

Nous vous remercions de vous être rendu jusqu'ici.

Ce fut un formidable voyage.

Nous sommes convaincus que ce document sera souvent utilisé par vous et votre organisation, qu'il sera une ressource utile à chaque fois que nécessaire, pour établir des stratégies de plaidoyer en adéquation avec votre contexte, votre organisation et votre communauté.

StreetNet est à vos côtés. Nos organisateurs régionaux seront très heureux d'en savoir plus sur les processus de plaidoyer que vous pourriez mettre en œuvre et de les suivre. N'hésitez pas à nous contacter.

Que les vendeurs de rue et vendeurs sur les marchés occupent une place croissante dans l'agenda public ! Qu'ils se fassent entendre, qu'ils définissent l'agenda des débats sur le monde du travail et les villes justes ! Que cela contribue à allumer l'étincelle qui nous fait avancer, sans reculer, dans la lutte pour les droits et la dignité des vendeurs de rue !

Ressources



Vous trouverez également toutes les ressources dans ce lien :

<https://bit.ly/SNIressourcesplaidoyer>



Crédits

Date de publication: décembre 2025.

Publié par:

StreetNet International

Enregistré en tant qu'organisation à but non lucratif en Afrique du Sud.

PBO 930030585

45 Claribel Road Windermere Durban 4001, Afrique du Sud

media@streetnet.org.za

Ce document peut être reproduit à des fins éducatives, organisationnelles et politiques, à condition d'en citer la source.

Conception et illustrations : Rio Marcelang

Publication :

Enquête, production de contenu et édition : Maira Vannuchi et Nash Tysmans (StreetNet).

Recherche et révision : Patrick Kane (StreetNet)

Coordination StreetNet International : Oksana Abboud.

StreetNet est une alliance mondiale regroupant des vendeurs de rue, des marchands ambulants et des marchands forains dans plus de 50 pays et représentant plus de 700 000 membres à travers le monde.

Notre mission consiste à renforcer et à autonomiser les organisations membres afin de protéger et de promouvoir les droits et les moyens de subsistance des vendeurs de rue et des marchands ambulants, en particulier des femmes, par le biais d'actions de plaidoyer, de renforcement des capacités, d'éducation, de gouvernance démocratique, de représentation et de solidarité entre tous les travailleurs.

www.streetnet.org.za

