

Deutsche Welle “Learning By Ear” Emploi et formation 06: secteur informel

Texte: Richard Lough, Kenya

Editors: Ulrich Neumann, Maja Dreyer

Traduction: Sandrine Blanchard

1 Narrateur/ plus Intro & Outro

3 Voice-overs: Peter, vendeur de fruits, d'âge mûr

Scholastica, vendeuse de rue, d'âge moyen

Julius, vendeur de chiots, jeune homme

Intro

Bonjour et bienvenue dans Learning by Ear! Dans notre série “emploi et formation”, nous partons à la rencontre de différentes personnes qui nous présentent leur profession, nous parlent de leur métier.

Aujourd'hui, nous allons faire un tour dans deux quartiers de Nairobi, au Kenya, faire la connaissance de gens qui gagnent leur vie en dehors des secteurs économiques traditionnels. Sans formation reconnue, ces personnes vivent souvent de la vente de produits et autres petits expédients, quitte à avoir parfois des difficultés à joindre les deux bouts. Au menu du jour, donc, une plongée dans le secteur informel, et nous mettons le cap sur les banlieues de Nairobi.

1. SFX Atmo rue

Kilimani est un quartier situé à quelques kilomètres du centre ville de la capitale kenyane. C’est un quartier vert, ombragé, dans lequel vivent de nombreux expatriés ainsi que la classe moyenne kenyane, qui travaillent en ville. Nous nous trouvons actuellement dans la rue appelée Argwings Khodek, l’un des principaux axes qui mènent au centre ou qui permettent de sortir de Nairobi. Les embouteillages sont fréquents sur cette route, ce qui en fait un endroit très prisé... par les travailleurs du secteur informel, qu’on appelle ici les « Jua Kali », « soleil chaud », en swahéli, parce qu’ils travaillent sans relâche, y compris aux heures les plus chaudes de la journée.

2. SFX road traffic

3. O-Ton: Fruit Vendor 1

« Je m’appelle Peter Muamaingay, et je suis stationné à Yaya, dans le centre de Kilimani. C’est là que je fais mon petit commerce, en vendant des fruits et des légumes. »

Ananas, bananes, tomates, oignons, laitues sont entassés savamment sur des tréteaux en bois et le moins qu’on puisse dire, c’est dire que l’étalage coloré de Peter donne faim, à l’approche de midi. Pour obtenir ce résultat, le vendeur a préparé son stand très tôt dans la matinée :

4. O-Ton: Fruit Vendor 2

« Je me lève très tôt, le matin. Et puis je commence le marché à six heures. En arrivant, j’arrange mon étal, et comme ça, je commence à vendre aux clients les plus matinaux et ça continue jusqu’à sept heures du soir. »

Peter se plaint de ne pas gagner assez d'argent, malgré ses longues journées de travail. Il explique qu'il achète le kilo de tomates à 30 shillings environ, soit 30 centimes d'euros. Il le revend pour 50 shillings à ses clients, ce qui ne représente même pas un demi-euro de bénéfice par kilo. C'est au début du mois que Peter fait les meilleures affaires, quand ses clients viennent d'être payés pour le mois écoulé. Un cycle que Peter connaît bien, lui qui a commencé à vendre des fruits et légumes il y a plus de dix ans...

5. O-Ton: Fruit Vendor 3

« D'après mon expérience personnelle, pour être un bon vendeur, il faut faire attention à son humeur. C'est essentiel. Parce que tu as toutes sortes de clients, il y en a même qui critiquent ta marchandise. Il faut alors garder ton calme, pour que le client en colère finisse par te respecter et comprenne que ça ne sert à rien de s'énerver, qu'on peut discuter normalement. Parce que sinon, si toi tu t'énerves, le client s'énerve encore plus et là, tu peux faire une croix sur ton commerce. »

Il n'y a pas beaucoup de magasins le long de la route où se tient Peter. Le plus souvent, les vendeurs proposent leurs marchandises sur des stands improvisés, voire sans stand du tout.

De l'autre côté de la route, une femme vend des articles de bain d'occasion. On trouve de tout chez cette marchande : des maillots de toutes tailles, des slips de bain pour homme... et même des mallettes pour les petites filles et des chapeaux de paille, accrochés aux buissons qui bordent la route.

6. O-Ton: Swimwear 1

« Je m'appelle Scholastica Njoki, je suis de l'ethnie des Kikuyus. J'ai trois enfants et ça, c'est mon petit commerce, de l'autre côté de la route. »

Tous les matins, Scholastica commence à vendre aux alentours de 8h30. Dehors, par tous les temps : en plein soleil les jours de grosse chaleur, et obligée de ranger ses articles de bain en vitesse les jours de pluie.

7. SFX Swimwear_Customer

Scholastica est en train de parler à son second client de la journée. Mais il lui arrive parfois de ne vendre aucun article jusqu'au soir. D'autres jours, elle a un peu plus de chance et récolte 500 shillings, soit un peu moins de cinq euros... encore trop peu pour nourrir sa famille.

7. O-Ton: Swimwear 2

« Même avec 500 par jour, je ne mets rien de côté. Ces 500 shillings me servent à acheter de la nourriture, et éventuellement un bout de savon et un tout petit peu de farine Unga pour cuisiner, ça ne suffit pas ! Je ne peux pas faire d'économies avec ce petit commerce ! »

Pour leurs étals faits de bric et de broc, les vendeurs refusent souvent de s'acquitter des taxes d'emplacement. Ce qui leur attire des ennuis avec la municipalité. Du coup, des employés viennent parfois les racketter ou confisquer leurs marchandises.

8. O-Ton: Swimwear 3

« Des fois, ils viennent nous réclamer 25 shillings, et parfois un bakchich. Quand ils viennent à plusieurs, ils disent qu'ils veulent 300 ou 500 shillings et si vous ne les avez pas, ils prennent ce qui vous appartient. »

Scholastica affirme que les agents de police revendent souvent les articles confisqués à leur propre compte... quand ils ne les rendent pas à leur propriétaire... à un prix exorbitant.

9. O-Ton: Swimwear 4

« Ils réclament beaucoup d'argent. Ici, par exemple, il y en a pour 5000 shillings maximum, mais ils en veulent plus. Et comme je ne les ai pas, je m'en vais chercher de l'argent, mendier ou demander à quelqu'un de me dépanner. »

10. fade into SFX_Sarit_traffic

D'autres quartiers de Nairobi sont plus commerçants que Kilimani. Parmi eux : Westlands, où se trouve le plus grand centre commercial de la capitale, le « Sarit Centre ». La clientèle est riche ou étrangère, essentiellement des habitants du centre ville. Mais aux abords du centre commercial, des vendeurs à la sauvette proposent des DVD piratés, des habits ou des chaussures d'occasion. Julius, lui, y vend même des chiots.

11. O-Ton: Puppy vendor 1

My name is Julius Kinyanjui, I am 29. My business is to sell these this puppy. I normally sell it to Kenyans, sometimes for security, for companies.

« Moi, c'est Julius Kinyanjui. J'ai 29 ans. Mon boulot, c'est de vendre ces chiots. En général, mes clients sont Kenyans, des fois, ce sont des entreprises de sécurité qui travaillent pour des grandes boîtes. »

12. SFX_puppies

Julius et ses amis bravent la circulation et tendent leurs chiots aux passagers des voitures, à travers les vitres baissées. Ses chiots, Julius les achètent à un éleveur. Le prix dépend de la race, les plus chers sont les rottweilers et les dobermans, les chiens de garde les plus recherchés. Pour un rottweiler, il faut compter dans les 20 euros...

13. O-Ton: Puppy Vendor 2

« Je peux les avoir pour 1500 et je les revends à 2000 ou 2200. En une semaine, je vends quatre ou cinq chiots. Je n'en vends pas tous les jours. Des fois, certains me restent sur les bras pendant deux ou trois jours. »

Julius a le profil de beaucoup de Jua Kali, ces travailleurs du secteur informel au Kenya. Il a quitté tôt l'école, sans diplôme, ce qui l'empêche de trouver un véritable emploi. Julius en a pris son parti et tente de se débrouiller pour se maintenir à flots, plutôt que de rester assis à ne rien faire.

14. O-Ton: Puppy Vendor 3

« Je fais ce boulot faute de mieux. Avec la pauvreté ici, au Kenya, il faut travailler dur pour avoir de quoi manger. Je gagne environ 1500 shillings par semaine. Ca va, ça me suffit pour survivre. »

Et Julius retourne sur la route, continuer son travail, en plein milieu de la circulation de Nairobi.

Fade out Atmo

Outro

Dans toute l’Afrique, les vendeurs des rues comme Julius mènent une vie difficile. Ils travaillent dur, de nombreuses heures par jour, pour gagner leur pain quotidien, semaine après semaine. Sans profession reconnue, leurs revenus sont irréguliers, leur situation très précaire.

Pour en savoir plus sur les différentes formations et sur les métiers présentés dans notre série, ou pour réécouter nos émissions, rendez-vous sur notre site internet : www.dw-world.de/lbe

Learning by Ear, c’est fini pour aujourd’hui. Merci de votre attention et à très bientôt!