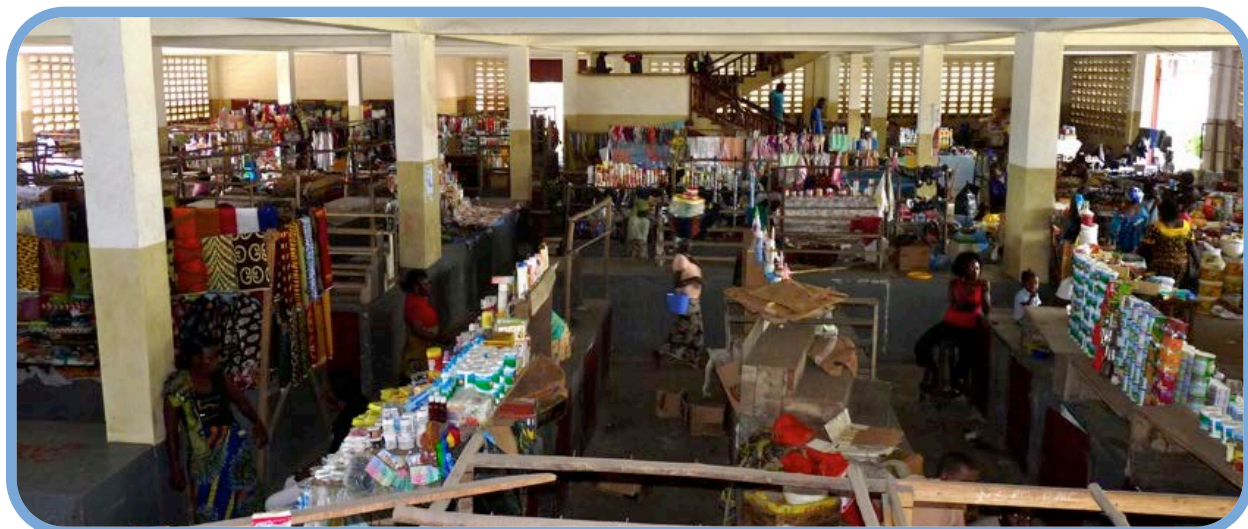




Marché Nancy B. Doe/Jorkpen Town, Monrovia, 2007. Le Liberia connaît une saison de pluies qui dure de Mai à Novembre. Les marchés couverts sont donc une nécessité.



Marché de Jorkpen Town pendant la rénovation (droite) et ci-dessous rempli de marchandises à vendre.



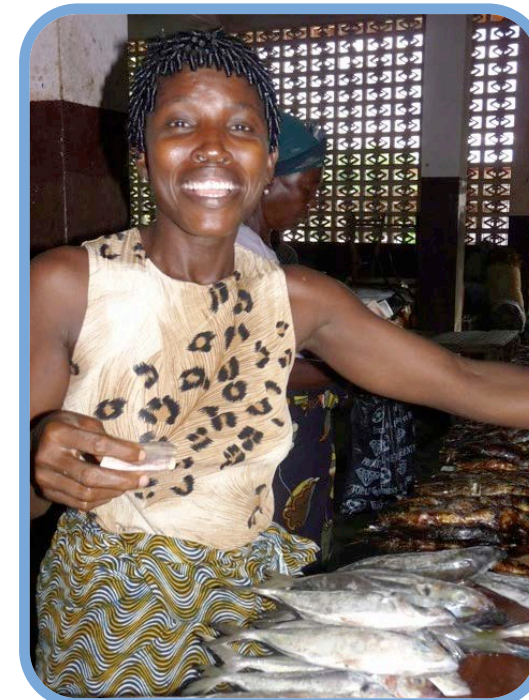
SIRLEAF MARKET WOMEN'S FUND
Strengthening the Women who Strengthen the World



*Empowered lives.
Resilient nations.*

« DIEU D'ABORD, PUIS LE MARCHÉ »

Une étude de cas portant sur le Fonds Sirleaf pour les femmes du marché au Liberia



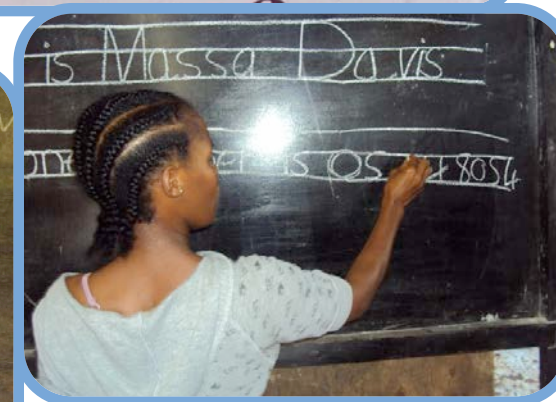
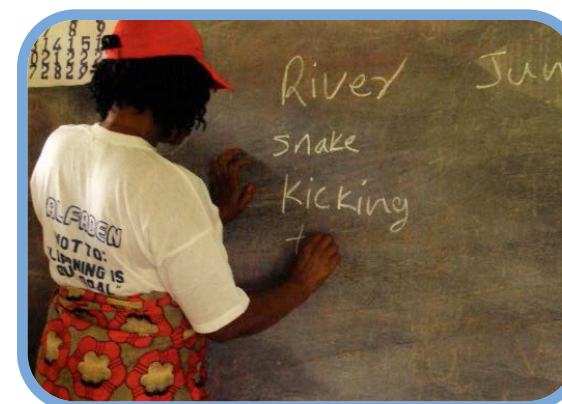


Paynesville possède deux halles de marchés, un construit par le Fonds Sirleaf pour les femmes du marché, l'autre rénové par le SMWF. 650 tables dans les halles sont utilisées par 450 commerçants.



Transporter les marchandises à destination et en provenance du marché peut s'avérer pratiquement impossible pendant les six mois de la saison des pluies.

Environ 500 000 filles et femmes gagnent leur vie comme commerçantes au Libéria. Pilier de l'économie nationale, leur but est de bâtir une vie meilleure, pour elles-mêmes et pour leurs familles.



Les femmes du marché ayant suivi les cours d'alphabétisation proposés par le SMWF indiquent que leur activité est plus florissante maintenant qu'elles savent compter, vérifier leur monnaie et émettre des reçus.



Les prêts renouvelables proposés par le SMWF (à gauche) sont très appréciés car ils sont abordables et permettent une plus grande flexibilité comparativement à d'autres instruments de prêt.



Pour l'étude de cas du SMWF, des groupes thématiques se sont réunis afin de découvrir les besoins des commerçantes. De droite à gauche, les discussions ont été menées par la consultante nationale chargée de l'étude Henrietta Tolbert, la consultante principale Ingrid Yngstrom et la Directrice générale du SMWF/Liberia Pia Brown.



« Dieu d'abord, puis le marché »
**Une étude de cas portant sur le Fonds Sirleaf pour les
femmes du marché au Liberia au Liberia**



*Empowered lives.
Resilient nations.*

Une vidéo, «Dieu d'abord, puis le marché : l'histoire du Fonds Sirleaf pour Les femmes du marché au Liberia au Liberia », accompagne cette étude de cas. En 20 minutes, elle raconte l'histoire du SMWF (Sirleaf Market Women's Fund) et ses réalisations au fil des ans au travers d'entretiens avec des femmes du Liberia (dans des bureaux du gouvernement et dans des halles de marchés), des dirigeants des Nations Unies et les fondateurs du SMWF.

**« Dieu d'abord, puis le marché »
Une étude de cas sur le Fonds Sirleaf pour les femmes du marché
au Liberia au Liberia**

publiée par :

Sirleaf Market Women's Fund

777 UN Plaza, Suite 3C
New York, NY 10017
USA

18th Street Sinkor
Gibson Avenue
Monrovia, Liberia

management@smwf.org
www.smwf.org

Première édition, juillet 2012

L'ensemble du contenu est protégé par les droits d'auteur © Sirleaf Market Women's Fund. Tous droits réservés. Toute reproduction ou diffusion sous quelque forme que ce soit, par tout procédé (électronique, photocopie, enregistrement ou autre), intégrale ou partielle, réalisée sans l'accord préalable du Sirleaf Market Women's Fund est expressément interdite.

*« Je suis une femme forte et je suis vraiment bénie.
Je gagne ma vie toute seule donc je peux être fière. »*

*« Dieu d'abord, puis le marché.
Si je ne faisais pas ce marché, je ne serais pas capable de m'en sortir »*

« Nous ne pouvons pas compter sur nos maris. Nous devons compter sur nous-mêmes. »

*« Quand nos enfants deviennent autonomes,
c'est à ce moment là que nous devenons vraiment riches. »*

Commerçantes, Liberia

Remerciements

Le Fonds Sirleaf pour les femmes du marché au Liberia est reconnaissant envers le Bureau Régional pour l'Afrique du Programme des Nations Unies pour le Développement et en particulier le Directeur et le Directeur adjoint, M. Tegegnetwork Gettu et M. Babacar Cisse (respectivement) et la gestionnaire et conseillère du Programme pour l'égalité des sexes, Mme Almaz Gebru pour la subvention qui a financé la recherche au niveau national et les coûts de production du rapport.

Ingrid Yngstrom, assistée par Henrietta Tolbert, a préparé le premier manuscrit complet. Pia Brown, Directrice générale du SMWF/Liberia, a coordonné le travail sur le terrain avec l'assistance des employés Isaac Yeah et Rufus James. Les coprésidentes du SMWF/États-Unis, Thelma Awori et Mina Mauerstein-Bail, la Vice-présidente Margaret (Peg) Snyder et les membres du conseil Libby Bassett et Marnia Lazreg ont relu l'avant-projet du rapport, qui a ensuite été adressé à Almaz Gebru afin qu'elle y ajoute ses commentaires. Saul Helfenbein a par la suite aidé à la préparation du document final qui a été révisé par Mary Lynn Hanley et conçu par Libby Bassett.

Nous souhaitons également exprimer notre reconnaissance et adresser nos remerciements aux femmes formidables des marchés du Liberia qui nous ont généreusement donné de leur temps, partageant leurs histoires de courage et de survie ainsi que leurs craintes et espoirs pour l'avenir de leurs enfants et du Liberia.

Avant-propos

Le Fonds Sirleaf pour les femmes du marché au Liberia (SMWF) a démarré lors d'une célébration en 2005 à New York en l'honneur de la première femme élue Présidente en Afrique, Ellen Johnson Sirleaf. Les personnes présentes, un groupe international, avait récemment rédigé *Liberian Women Peacemakers : Fighting for the Right to be Seen, Heard and Counted* (Les Libériennes artisanes de la paix : un combat pour le droit d'être vues, entendues et prises en compte), un ouvrage décrivant la manière dont les Libériennes, au cours de 14 années de guerre civile, ont amené de la nourriture et des objets de première nécessité sur leurs marchés contre vents et marées puis se sont organisées quand la paix a été déclarée avant d'élire finalement « Ma Ellen ».

La rénovation des marchés communautaires vétustes et délabrés constituait une préoccupation particulière dans la poursuite de la reconstruction et de la réconciliation du Liberia. Il existe des endroits où les femmes – 85 % des commerçants au Liberia – achètent et vendent de la nourriture et d'autres biens essentiels, souvent sur des nattes à même le sol ou dans des abris temporaires. Même dans de telles conditions, ce sont des centres communautaires.

Le groupe new-yorkais a pris la décision d'aider le Liberia à reconstruire son économie en fournissant à ces commerçantes des lieux de travail décentes leur offrant un abri, un espace de stockage pour leurs produits, de l'eau potable, des sanitaires, des formations commerciales et d'alphabétisation et un accès au crédit pour construire leurs entreprises et subvenir aux besoins de leurs familles.

En 2007, une évaluation a été réalisée sur 83 marchés dans le cadre du SMWF par la société Libérienne Subah-Belleh Associates avec ces partenaires dans le ministère libérien de l'Égalité des sexes et du développement, le ministère du Commerce et de l'industrie, le Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD) et le Fonds de développement des Nations Unies pour la femme (UNIFEM).

L'étude de cas initiale indiquait que, sur les 83 marchés évalués, les deux tiers avaient été très endommagés. Un tiers seulement bénéficiait d'installations sanitaires ou de système d'enlèvement des ordures. Presque aucun n'offrait de possibilité de stockage sur site, ce qui rendait la sécurité difficile à assurer.

Plus de 50% des commerçantes étaient chef de famille et représentaient le seul soutien de famille, une statistique qui n'a quasiment pas évolué au fil des années. La plupart n'avaient reçu aucun enseignement scolaire. Sur les quelques 500 000 commerçantes et négociantes du Liberia, bon nombre avait des familles comptant six à huit enfants. Certains des enfants sont orphelins de guerre ou du SIDA.

Cette étude de cas, financée par le Bureau régional pour l'Afrique du PNUD et se basant sur l'étude de marché précédente, évalue les enjeux, les réussites et les échecs des projets du SMWF sur les dernières années et identifie les enseignements qu'il en a tirés. Elle porte une oreille attentive aux commerçantes et formule, à la fin, des recommandations destinées à tous les acteurs du processus.

Le SMWF est reconnaissant du soutien apporté par le PNUD à l'égard de ce projet qui partagera ces enseignements non seulement au Liberia, mais de manière plus générale en Afrique et avec nos partenaires de développement.



Thelma Awori



Mina Mauerstein-Bail

Coprésidentes
Sirleaf Market Women's Fund

Table des matières

RÉSUMÉ ANALYTIQUE	1
INTRODUCTION	7
1. POURQUOI DEVONS-NOUS AMELIORER L'ENVIRONNEMENT DES COMMERÇANTES ?	7
Les femmes dans l'économie Libérienne	8
Atteindre les femmes ne bénéficiant pas des dividendes de la paix	11
2. CREATION DEUX INSTITUTIONS DEDIEES AU SOUTIEN DES COMMERÇANTES	12
3. RECONSTRUIRE LES MARCHES ET RENFORCER LES COMPETENCES ENTREPRENEURIALES DES COMMERÇANTES	16
Comprendre l'environnement des marchés	18
Situation actuelle des marchés	18
Conditions requises pour un environnement de marché fonctionnel	20
Besoins en matière environnementale	23
Besoins en matière de protection sociale	23
Services d'alphabétisation et de formation pour les adultes	24
Besoins en ressources économiques	25
Priorités des commerçantes	28
4. LES CAPACITES DES COMMERÇANTES A MAINTENIR ET DEVELOPPER LEUR ACTIVITE	28
Typologie des commerçantes	28
Variations régionales ou autres en termes de revenus et de bénéfices	34
Gérer les foyers à l'aide des revenus du marché	34
Faire du commerce dans l'économie informelle	35
Gérer le foyer et l'activité de	38
5. CRÉER UN ENVIRONNEMENT INSTITUTIONNEL, POLITIQUE ET DE GESTION FAVORABLE POUR LES COMMERÇANTES	41
Développement d'un encadrement des marchés au niveau local	44
Travailler dans un environnement favorable et propice sur le plan politique	46
BIBLIOGRAPHIE	50

Liste des tables, annexes et abréviations

CARTE, TABLES ET TABLEAUX

Carte du Liberia avec les marchés du SMWF	2
Liberia : données fondamentales	9
Cadre de développement du SMWF pour les commerçantes du Liberia	16
Tableau 1 : résultats de l'évaluation réalisé par les parties prenantes pour la première phase des interventions du SMWF sur les 13 marchés	17
Table 2 : 13 marchés soutenus par le SMWF de 2008 à 2011	19
Tableau 3 : infrastructures et services fournis par le SMWF, par marché	22
Tableau 4 : sites des marchés libériens bénéficiant d'activités de microfinance	26
Tableau 5 : priorités et préoccupations des commerçantes	30
Tableau 6 : typologie des femmes et de leurs activités de marché	31

ANNEXES

A. Cadre de référence pour le consultant principal	52
B. Liste des personnes impliquées dans l'étude de cas	58
C. Programme de travail comprenant la liste des réunions et des entretiens	63
D. Discussion thématique de groupe	65
E. Protocole d'entretien	83

ABRÉVIATIONS

FGD	Discussion thématique de groupes
FFWL	Fondation pour les femmes du Liberia
FMI	Fonds Monétaire International
LMA	Association pour le commerce au Liberia
LEAP	Programme local d'assistance aux entreprises
LISGIS	Institut des statistiques au Liberia et Services de géo-information
MCC	Municipalité de Monrovia
OMD	Objectifs du Millénaire pour le développement
MIA	Ministères des Affaires intérieures
ONG	Organisation non-gouvernementale
SRP	Stratégie de réduction de la pauvreté
ROL	République du Liberia
SBA	Subah-Belleh Associates
SMWF	Fonds Sirleaf pour les femmes du marché au Liberia au Liberia
ONU	Organisation des Nations Unies
PNUD	Programme des Nations Unies pour le développement
UNMIL	Mission des Nations Unies au Liberia
WOCCU	Conseil mondial des coopératives d'épargne et de crédit

Résumé analytique

Le commerce est la source d'emploi la plus importante pour les femmes de l'Afrique subsaharienne. En Afrique de l'Ouest et en Afrique centrale, les commerçantes doivent subvenir en moyenne aux besoins de 3,1 adultes dépendants sans compter les enfants et les époux. Leur travail représente souvent un pourcentage non négligeable du PIB national. Cependant, cette portion essentielle des économies nationales est très souvent négligée par les politiques et les programmes de développement nationaux et internationaux visant à renforcer les institutions, les capacités et les ressources humaines et à augmenter l'accès aux ressources. Les femmes qui font du commerce sont invisibles, souffrent de conditions de travail déplorables et ne sont pas reconnues pour leur contribution économique. Au Liberia, les commerçantes, plus connues sous l'appellation de « femmes des marchés » reflètent la situation générale des femmes en Afrique subsaharienne. Selon les estimations, elles réalisent environ 85 % de l'activité commerciale et des transactions agricoles et cette activité est la principale source de revenus pour 68 % des femmes.

La Présidente du Liberia, Ellen Johnson Sirleaf, la première femme jamais élue à la tête d'un État africain, a promu publiquement et soutenu personnellement les droits des femmes et leurs initiatives par le biais d'une stratégie nationale de réduction de la pauvreté au Liberia. Cette étude de cas présente quelques-unes des premières étapes initialisées dans le pays en vue de trouver des solutions aux difficultés auxquelles fait face ce secteur économique important. L'éponyme Fonds Sirleaf pour les femmes du marché au Liberia (SMWF), établi en 2007, a commencé à répondre aux besoins spécifiques des commerçantes, qu'il s'agisse de l'amélioration des conditions de travail et du développement des ressources humaines ou du renforcement des services sociaux pour leur permettre de progresser en tant qu'individus et soutenir leurs marchés en tant que moteurs de l'économie Libérienne.

En rassemblant et en coordonnant les capitaux locaux et internationaux et les ressources institutionnelles pour travailler avec les femmes des marchés, leurs acteurs et leurs communautés, le SMWF vise à créer un profil détaillé de cette importante partie de la population Libérienne, s'employant ainsi à mieux faire comprendre à la fois les caractères communs mais aussi les différences des divers groupes qui la composent. Cela permettra au SMWF d'adapter ses propres interventions afin de soutenir efficacement la coordination des groupes de la société civile, privée et publique qui travaillent avec les commerçantes dans les milieux urbains et ruraux, dans différentes régions du pays. Ainsi, cette étude de cas a été conçue pour définir l'identité des femmes du marché, la manière dont elles travaillent et leur appréciation de leurs objectifs et priorités sur le plan personnel et commercial.

Les informations ont été obtenues par le biais d'entretiens individuels avec des commerçantes et au moyen de discussions au sein de groupes de réflexion sur 11 marchés dans le pays, y compris 7 des 13 marchés qui ont bénéficié de l'assistance du SMWF entre 2007 et 2011. On a également examiné l'efficacité de certaines des mesures prises par le SMWF pour améliorer la vie des commerçantes qu'il soutient, y compris la réhabilitation des infrastructures de marché, l'offre de formations dans le domaine de l'alphabétisation et la possibilité d'accéder plus facilement aux ressources financières par le biais du microcrédit. Cela a permis de porter un regard critique sur l'intégration étroite entre les éléments commerciaux et personnels : les programmes dédiés à l'amélioration de l'aspect commercial de compte la famille et les conditions du foyer qui orientent les stratégies et les pratiques commerçantes.

Parmi les contributions importantes de cette étude de cas, on retrouve la formulation d'une typologie des commerçantes Libériennes qui facilite grandement la compréhension de leurs besoins. Quatre types de commerçantes ont été établis au sein des populations individuelles du marché. Des femmes ont été identifiées avec : 1. Une solide activité de marché en progression qui satisfait pleinement les

« D'abord Dieu, le marché ensuite »



MARCHÉS RURAUX

- 1 Totota
- 2 Zwedru
- 3 Zorzor
- 4 Saclepea
- 5 Barnersville
- 6 Zogolemai
- 7 Bopolu

MARCHÉS URBAINS

- 8 Nancy B. Doe / Jorkpen Town
- 9 Duala
- 10 Paynesville
- 11 ELWA
- 12 Redemption Day
- 13 Rally Time Annex

MARCHÉS PRÉVUS

- 14 Omega
- 15 Ganta
- 16 Voinjama
- 17 River Cess
- 18 Robertsport

du foyer ; 2. Une activité de marché relativement faible, mais stable qui soutient un jeune ménage et dont les besoins sont satisfaits ; 3. Une activité de marché relativement faible mais stable soutenant un foyer adulte dont les besoins ne sont pas satisfaits ; et 4. Une activité de marché assez faible ou sur le déclin peinant à subvenir aux besoins du foyer. Parmi les femmes interrogées, la plupart font partie des catégories 2 et 3.

La majorité des commerçantes interrogées ont la même priorité principale pour leur foyer : l'éducation de leurs enfants jusqu'à la fin du secondaire et, si possible, jusqu'à l'université. Les stratégies commerçantes, de la sélection des produits destinés à la vente jusqu'à la levée de capitaux et au choix des mécanismes de crédit et d'épargne, sont invariablement alignées sur les objectifs du foyer. Il n'est donc pas surprenant que les commerçantes considèrent la prise en charge des enfants et l'éducation préscolaire comme des priorités absolues qui peuvent les aider à améliorer et développer leur commerce.

L'étude de cas illustre également une variété de facteurs concernant les marchés qui fournissent des opportunités d'intervention, soulignant l'importance de l'infrastructure et de l'environnement de travail. Bien que de nombreux besoins restent encore à satisfaire, des discussions avec les commerçantes ont montré l'importance, pour elles et leurs activités, d'avoir de nouveaux marchés couverts rénovés. Toutes les femmes ayant un emplacement à l'intérieur et à l'extérieur des marchés couverts ont déclaré que les installations étaient importantes, dans la mesure où elles protègent les commerçantes du marché, leurs enfants et leurs marchandises de la pluie, du vent, de la saleté et de la poussière, et tiennent les acheteurs et les enfants à l'écart des routes. Les femmes ont également remarqué que les structures leur permettent de tisser un lien social entre elles et de se regrouper pour s'entraider.

Tandis que le SMWF a procuré des avantages considérables comme les marchés couverts et le stockage sécurisé à bon nombre de commerçantes par le biais de son programme d'infrastructure, l'étude de cas montre que ceci ne représente que la première étape de l'amélioration du potentiel économique de cet important secteur. Afin de rendre l'environnement de leur marché totalement fonctionnel et opérationnel, les femmes ressentent très fortement le besoin de poursuivre les interventions en faveur de l'alphabétisation et de l'amélioration des conditions physiques, en mettant l'accent sur l'enlèvement des ordures et la gestion des déchets solides.

L'utilisation de marchés couverts par opposition aux rues et aux espaces autour du marché est particulièrement significative, étant donné que le choix de travailler à l'intérieur ou à l'extérieur d'une installation de marché influence de nombreux éléments de la gestion du marché, y compris la perception de droits, la coordination et une direction efficace. Une majorité de femmes préfèrent travailler à l'intérieur des marchés couverts où elles bénéficient d'espace de stockage, de sécurité, de prêts, d'alphabétisation et de l'entraide offerts par la communauté du marché et des programmes d'épargne et de prêt mis en place par les femmes du marché entre elles. Les commerçantes de rues ne profitent pas de tels avantages.

Les résultats de l'étude de cas soulignent l'importance d'une approche exhaustive à l'égard du développement d'infrastructures, allant de la supervision efficace lors de la construction jusqu'aux services de maintenance et de soutien (par exemple le stockage, la réfrigération, les égouts et la collecte des ordures), pour renforcer les bénéfices que les commerçantes peuvent tirer du marché en tant qu'institution. Il existe bon nombre d'autres éléments indispensables à l'amélioration du capital humain et physique des marchés qui varient d'un endroit à l'autre en fonction de la situation des femmes sur chaque marché. Les interventions doivent être adaptées selon les profils individuels des marchés, d'où le besoin de mettre à jour régulièrement ces profils en fonction des problèmes liés au transport, au commerce transfrontalier (particulièrement avec la Côte d'Ivoire et la Sierra Leone), aux mécanismes bancaires, de crédit et de prêts, à l'alphabétisation et aux formations commerciales de base, aux programmes préscolaires, aux installations et services d'approvisionnement en eau et aux possibilités de stockage.

« *D'abord Dieu, le marché ensuite* »

Les niveaux d'alphabétisation varient d'un marché à l'autre et parmi les groupes d'âges et les différents niveaux économiques. Le comté de Lofa semble avoir les niveaux les plus élevés, parmi les femmes plus âgées. Bien que la demande de cours d'alphabétisation ait semblé limitée au premier abord comme on peut le constater en examinant la liste des priorités auprès des femmes dans les marchés non assistés, une fois les cours d'alphabétisation mis en place et les avantages constatés par les bénéficiaires, la demande a augmenté. Les commerçantes ayant suivi les cours d'alphabétisation ont toutes déclaré que ces derniers les avaient aidées à diriger leurs affaires, notamment parce qu'elles ont appris à calculer, à vérifier leur argent et à préparer des reçus. Une revue interne récente du SMWF a révélé un intérêt grandissant pour les cours d'alphabétisation parmi les femmes dans toutes les communautés de marché, et pour une instruction de plus haut niveau en particulier.

Parallèlement, il a été établi que, au fur et à mesure que les programmes d'alphabétisation se poursuivent et s'intensifient, ils devront être adaptés non seulement à l'acquisition des compétences de base, mais également aux réalités économiques des personnes qui les suivent. Certaines commerçantes se sont plaintes de l'intervalle trop important entre l'achèvement du niveau 1 et la fourniture d'un programme du niveau 2, craignant qu'elles oublient ce qu'elles avaient acquis pendant cet intervalle.

En outre, l'intérêt à l'égard de l'alphabétisation semble lié au statut économique des femmes de marchés. Après les premières inscriptions, la participation a diminué parmi les commerçantes à faibles revenus chargées de gagner les moyens de subsistance de leurs familles, pour des aspects pratiques tels que le manque de crèches pour les enfants qui doivent les accompagner au travail et l'absence de paiement pour les cours, ce qui leur aurait permis d'embaucher quelqu'un pour surveiller leurs étals pendant qu'elles y assistent.

Un domaine important qui mérite une attention particulière à l'avenir est l'émission de crédits et de prêts ainsi que l'accession à ceux-ci, objets de demandes massives par les commerçantes, à la fois pour les besoins domestiques et commerciaux. Si l'accès aux crédits, aux prêts et à l'épargne est capital pour les femmes afin de pouvoir gérer avec succès leurs activités de marché, les conditions doivent en être raisonnables et prendre en considération les situations particulières de ces femmes. Actuellement, les associations locales de crédit constituent le mécanisme privilégié, car les commerçantes ont confiance et comprennent ces structures gérées par des pairs. Les programmes de microcrédit proposés par les banques et les ONG ne semblent pas jusqu'ici répondre aux besoins de la majorité des femmes, dans la mesure où ces systèmes sont trop compliqués d'un point de vue administratif et parfois trop sévères en termes de paiement. Le problème de l'accès aux microcrédits et à l'épargne demandera plus d'attention et une série de stratégies pour répondre aux besoins des différentes catégories de commerçantes.

Une direction efficace sera nécessaire pour traiter les problèmes évoqués ci-dessus et trouver des solutions acceptables et abordables pour le développement de la capacité institutionnelle des marchés et des ressources humaines des commerçantes. Pour la plupart, les structures et les capacités actuelles des organisations et mécanismes d'encadrement locaux affichent des déficits en matière de gestion et de technique qui devront un jour être résolus pour garantir la viabilité à long terme du soutien du SMWF à l'égard des commerçantes. L'encadrement doit être lié aux politiques, à la coordination entre les acteurs et aux nouveaux programmes dès leur mise en place. Une bonne gouvernance, à la fois sur le plan national et local, sera nécessaire pour garantir la transparence et la redevabilité dans le processus de prise de décision par les diverses administrations de marché sur le plan national et local puis au niveau du pays, lors de la gestion des mécanismes juridiques, fonciers, financiers et contractuels ainsi que des partenariats avec la société civile et les gouvernements municipaux dans le cadre de la gestion d'institutions de marché souvent importantes et complexes.

Jusqu'ici, on a constaté d'importantes défaillances dans l'encadrement et la gouvernance. Comme le montre l'étude de cas, les commerçantes n'ont pas eu l'occasion de participer formellement aux struc-

tures d'encadrement alors que leur expérience et leur investissement personnel dans le succès des marchés où elles travaillent garantissent un plus grand rôle et de plus large envergure dans le processus de décision et dans la gestion. Tandis que le gouvernement libérien et les organisations internationales se concentrent davantage sur l'augmentation de la visibilité des commerçantes et leur efficacité en qualité d'entrepreneurs, des opportunités visant des approches exhaustives à l'égard du développement des marchés et des commerçantes verront de plus en plus le jour.

Cela demandera une mise en œuvre efficace en termes de politiques d'aide telles que la politique nationale relative à l'égalité des sexes ainsi qu'une augmentation des efforts en ce sens dans la coordination parmi les acteurs, à la fois au niveau national et local. En outre, des ressources complémentaires seront nécessaires pour soutenir l'autonomisation économique des femmes, l'intégration des économies formelles et informelles et les actions spécifiques destinées à améliorer les conditions et capacités de travail des commerçantes. Le SMWF pourrait y jouer un rôle important, étant l'un des champions les plus éminents du développement du marché libérien et l'un des partisans majeurs des commerçantes d'aujourd'hui. Le SMWF est déterminé à relever ces défis et, en qualité de chef de file de cette initiative au Liberia, appelle tous les acteurs à s'engager de manière similaire.

Introduction

Cette étude de cas montre comment une ONG, le Fonds Sirleaf pour les femmes du marché au Liberia (SMWF), a relevé le défi pour l'amélioration de la vie des commerçantes au Liberia. Elle raconte l'histoire de l'intervention de cette ONG, la manière dont celle-ci a entrepris un programme audacieux de construction et de réhabilitation des marchés pour créer des conditions de travail décentes pour les femmes de marchés puis la manière dont elle a soutenu une variété de programmes, allant de l'alphabétisation accès aux crédits en vue d'améliorer la capacité des commerçantes à conclure des affaires de manière plus efficace. Cette étude de cas examine également la complexité inhérente à l'accomplissement de ces objectifs ambitieux et révèle les enseignements tirés dans le processus de recherche de stratégies visant à résoudre les difficultés, qu'il s'agisse de l'amélioration de la capacité organisationnelle de l'ONG et d'une meilleure compréhension des besoins des marchés et des commerçantes ou de l'assurance du soutien de ces efforts au moyen de politiques gouvernementales adaptées et grâce à la communauté humanitaire internationale. L'étude porte sur les six premières années du travail du SMWF. Tandis que cette histoire serait très certainement intéressante dans n'importe quel pays, elle l'est encore davantage dans le contexte du Liberia qui a souffert pendant quinze ans d'une guerre civile traumatisante et qui est désormais engagé dans un effort majeur de reconstruction sociale et économique nationale.

L'étude de cas porte sur les femmes qui travaillent dans l'économie informelle du Liberia, qui est assez similaire au secteur de l'économie informelle de nombreux pays de l'Afrique subsaharienne. Généralement, les stratégies de développement économique comprennent des activités relatives à l'égalité des sexes dédiées à la situation économique spécifique des femmes, mais, pour la plupart, sont axées sur la possibilité offerte aux femmes d'accéder à l'économie formelle ou sur l'amélioration des conditions des femmes travaillant dans le secteur de l'agriculture. Il existe très peu de programmes qui traitent des commerçantes en tant que telles et encore moins d'ONG relevant ce défi et qui en font leur mission principale. Il est à espérer que les enseignements tirés par le SMWF dans cette tâche fournira des principes directeurs aux autres, à la fois au Liberia et ailleurs dans l'Afrique subsaharienne, ainsi que dans d'autres parties du monde, sur la manière dont une société civile en partenariat avec le secteur public, le secteur privé et la communauté internationale de bailleurs de fonds peut transformer un secteur invisible de l'économie en un axe majeur de développement international. (Voir les annexes pour les documents de référence.)

1. Pourquoi devons-nous améliorer l'environnement de travail des commerçantes ?

Les programmes de développement socioéconomique se sont attachés aux interventions spécifiques visant à aborder le statut des femmes dans de nombreuses sociétés. Ces programmes exigent souvent des interventions spécifiques pour ramener les femmes dans le processus de développement et pour rendre le processus de développement en lui-même sensible au problème de l'égalité de genre. Plus récemment, des initiatives de développement multilatérales et bilatérales ont commencé à aborder la situation socioéconomique des femmes au niveau le plus défavorisé de la société, en particulier des femmes qui travaillent dans l'économie informelle où la grande majorité travaille à son compte. Des analyses économiques de pays en voie de développement, principalement en Afrique, indiquent que la plupart des personnes (jusqu'à 80 %) travaillent dans l'économie informelle où les salaires et les revenus directs sont très bas, dans laquelle il existe peu de mécanismes de réglementation pour garantir des conditions de travail décentes et où les services sociaux, en particulier l'assurance maladie destinée à protéger les populations qui travaillent, sont quasiment inexistantes.

Dans la plupart des pays Africains, il s'agit d'un problème macroéconomique. En Afrique subsaharienne, l'économie informelle contribue à hauteur de 41 % du PIB (IFC, 2012). En Afrique de l'Ouest et en

« *D'abord Dieu, le marché ensuite* »

Afrique centrale, les commerçantes doivent en moyenne subvenir aux besoins de 3,1 adultes dépendants sans compter des enfants et des époux. Les activités indépendantes représentent environ 80 % des emplois informels, plus de 60 % des emplois urbains et plus de 90 % des nouveaux emplois. On estime qu'il existe environ 500 000 Libériennes impliquées dans l'économie informelle dont 450 000 sont des commerçantes, c'est-à-dire des femmes indépendantes qui vendent un certain nombre de produits sur une base journalière, hebdomadaire ou mensuelle dans et autour des structures de marché municipal (Banque mondiale). La récente crise économique mondiale a également eu tendance à exacerber l'économie informelle. La plupart de ces individus sont proches du bas niveau de l'échelle des revenus, voire au même niveau, gagnant environ 2 USD par jour.

Cette grande partie de la population, cependant, possède un potentiel extraordinaire à la fois pour la création d'emploi et la génération de revenus à condition que des politiques adaptées soient mises en place, que le développement du capital humain et des capacités physiques soient amélioré et que les ressources adéquates allouées pour relever ce défi soient disponibles. De telles stratégies ont le potentiel d'améliorer les conditions des femmes, puisque 60 % à 80 % des femmes dans le monde constituent l'économie informelle à la fois au sein du secteur de l'agriculture et dans d'autres secteurs. Pour les femmes de l'Afrique subsaharienne, environ 90 % de l'ensemble des opportunités de travail en dehors de l'agriculture font partie de l'économie informelle et près de 95 % de ces emplois sont tenus par des femmes en tant que travailleuses indépendantes ou à leur propre compte, principalement des petits négociants ou des vendeurs de rues. Dans la plupart des cas, il existe un chevauchement non négligeable entre les activités agricoles de base et non agricoles, dans la mesure où de nombreuses femmes qui cultivent la terre sont également impliquées dans le transport de leurs produits vers les marchés et autres points de vente, ainsi que dans le stockage, dans l'assainissement et dans l'élimination des déchets. On a clairement identifié des défis en termes de renforcement du potentiel économique des femmes dans l'économie informelle. Ils incluent des défis d'ordre structurel, institutionnel et économique ainsi que le renforcement des capacités pour les commerçantes.

Les femmes dans l'économie Libérienne

Dans de nombreux pays qui sortent d'un conflit comme le Liberia, où les ressources humaines et institutionnelles ont été sérieusement affaiblies par plus d'une décennie de guerre civile, la situation sociale et économique globale est particulièrement aggravée. Depuis environ six ans, le Liberia a pris l'initiative au niveau international de promouvoir un environnement politique tourné vers les femmes. Mais malgré les nombreux efforts consentis dans l'arène politique depuis 2003, certains groupes, particulièrement les petits négociants, n'ont pas vraiment retiré les bénéfices des dividendes de la paix et de la réconciliation.

Le gouvernement du Liberia a dû relever de nombreux défis dans sa tentative de reconstruction de l'économie et de gestion de l'impact dévastateur de la guerre. Des infrastructures essentielles ont été complètement détruites. Il n'y avait plus d'électricité ni d'eau courante et les routes étaient impraticables dans tout le pays. Des observateurs ont décrit l'environnement post-conflictuel au Liberia comme un endroit dysfonctionnel, souffrant de ressources humaines et sociales diminuées, d'infrastructures publiques et municipales dévastées et d'un gouvernement sérieusement freiné dans sa capacité à assurer sa mission de services. Le PIB par habitant s'est effondré, passant d'un niveau confortable de 800 USD dans les années soixante-dix à un faible niveau d'environ 50 USD en 1996. Il lutte depuis pour se redresser. La récente crise économique mondiale a affecté les économies formelles ; les exportations se sont réduites depuis 2007 et ne se sont pas encore redressées (Indicateurs du développement mondial 2008 et IMF 2009).

Avec environ 50 % de la population vivant encore dans une extrême pauvreté (ROL, 2007), le programme de développement du gouvernement a été largement défini par sa stratégie de réduction de

Liberia – Données fondamentales

Lieu	Afrique de l'Ouest	
Ressources naturelles	Fer, bois, diamants, or, hydro-électricité, caoutchouc	
Superficie	111 400 km ² = 43 012 sq. mi.	2010
Terre agricole	27,19 %	2009
Population	3 887 886	2012
Ville principale	Monrovia : 1 010 970 habitants	2011
Croissance de la population	4 %	2004-2012
Taux de natalité	154 naissances/1000	2010
Urbanisation	62 %	2010
Mortalité maternelle	990/100 000 naissances	2010
Mortalité avant 5 ans	103/1000 naissances	2010
Espérance de vie	56 ans (total)	2010
Taux de croissance du PIB	6,8 %	2011
PIB par habitant	247 USD	2010
Répartition du PIB par secteur	Agriculture 61 % ; industrie 17 % ; Services 22 %	2010
Population sous le seuil de pauvreté	64 %	2004-2010
Emploi (> 15 ans, total)	58 %	2009
Emploi chez les femmes	91 % indépendantes	2010
Taux d'inflation	10 %	2008
Taux de change USD / Dollar libérien	1 USD = 74,25 LRD	2012
Téléphones portables /100 personnes	39	2010
Utilisateurs d'internet /100 personnes	7	2009
Routes goudronnées	6 %	2000
Dépense de santé par habitant	29 USD	2010
Accès à l'eau potable de meilleure qualité	Urbains 80 % ; ruraux 60 %	2010
Accès à des installations sanitaires améliorées	18 %	2010
Taux de scolarisation des filles par rapport aux garçons en primaire et secondaire	73 %	2000
Taux d'alphabétisation des femmes adultes	55 %	2009
Dix premiers bailleurs de fonds internationaux	FMI, États-Unis, France, IDA (Banque mondiale), UE, Japon, Allemagne, Italie, Suède, Royaume-Uni	2009-2010
APD nette (millions)	1 432	2009-2010

Sources :

CIA — *The World Factbook – Liberia* : <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/li.html>

Unicef : http://www.unicef.org/infobycountry/liberia_statistics.html

Groupe de la Banque mondiale – *Profil des données pour le Liberia* : http://ddpext.worldbank.org/ext/ddpreports/ViewSharedReport?&CF=&REPORT_ID=9147&REQUEST_TYPE=VIE_WADVANCED

Groupe de la Banque mondiale – *Objectifs du Millénaire pour le développement* : http://ddpext.worldbank.org/ext/ddpreports/ViewSharedReport?&CF=&REPORT_ID=1305&REQUEST_TYPE=VIE_WADVANCED&DIMENSIONS=136

Fiche pays sur le Liberia, Banque mondiale :

<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/COUNTRIES/AFRICAEXT/LIBERIAEXTN/0,,menuPK:35620>

« *D'abord Dieu, le marché ensuite* »

la pauvreté de 2008 (SRP), qui se concentre principalement sur l'investissement dans le secteur des ressources naturelles (Werker et Beganovic, 2011). Depuis fin 2010, cependant, le gouvernement n'a réussi qu'à atteindre 214 des 473 objectifs définis dans le SRP, qui devait initialement prendre fin mi-2011 (Werker et Beganovic, 2011 : 10). Le Liberia se situe parmi les 10 meilleurs pays en ce qui concerne l'aide officielle au développement en pourcentage du PIB (près de 70 % en 2009, selon la Banque mondiale).

Un défi actuel du gouvernement concerne la demande urgente insatisfaite en termes d'emplois formels et informels, une priorité absolue pour les Libériens (Werker et Beganovic, 2011 : 10). Selon une étude récente, le taux de chômage total au Liberia est estimé à environ 20 % (Banque mondiale, 2010). Au sein de la population active, 17 % seulement sont présents dans le secteur des emplois formels, 47,8 % sont des « travailleurs familiaux non rémunérés » (la plupart provenant du secteur agricole des petits exploitants et très certainement des femmes) et 32,1 % se classifient eux-mêmes comme « indépendants sans employeur » (Banque mondiale, 2010 : 11). Cette dernière catégorie comprend les personnes engagées dans une grande variété d'activités du secteur informel, y compris ceux qui travaillent à la fois à temps partiel et à temps complet dans des marchés urbains et ruraux. D'après une étude réalisée par Subah-Belleh Associates (SBA), commandée par le Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD) pour le SMWF en 2007, environ 85 % des commerçants des marchés journaliers au Liberia sont des femmes ; la majorité constitue le soutien principal de famille au sein de leur foyer (SBA, 2007 : 23). La plupart de ces femmes réalisent des petits bénéfices grâce à leurs activités de marché (SBA, 2007 : 27), mais elles ont le potentiel de contribuer de manière significative à l'économie, compte tenu du soutien nécessaire en ce sens.

Le secteur informel du Liberia comprend diverses activités, en particulier des petits commerces dans ou autour des marchés, dans des zones urbaines importantes ou plus modestes. Les marchés sont constitués de structures en béton couvertes, parfois à plusieurs étages, ainsi que de simples tables dans une zone circonscrite. Il existe deux populations distinctes : les personnes qui travaillent dans l'enceinte physique des structures et celles qui travaillent dans les rues et sur les routes alentour. Elles vendent une diversité de denrées alimentaires, dont certaines proviennent de leur propre production, et diverses marchandises sèches et articles ménagers, du textile et des vêtements. Dans le cadre du secteur informel, elles sont indépendantes, ne possèdent aucune trésorerie sauf lorsqu'elles empruntent de l'argent pour acheter des biens (souvent tous les jours), ne bénéficient d'aucune protection sociale ou réglementaire et ne payent pas d'impôts. Celles qui travaillent dans les marchés louent généralement des étals à une association de marchés locaux et payent des frais pour divers services comme l'assainissement ou le stockage, si toutefois de tels services existent.

Les plus grands marchés urbains sont ouverts tous les jours alors que les plus petits peuvent n'être ouverts qu'une fois par semaine. On estime que les femmes sont à la base de la commercialisation et du commerce agricole à hauteur de 85 % environ au Liberia (Kinder et Stanger, 2008). Dans l'Observatoire du marché libérien, publié en 2007 et parrainé par le ministère de l'Agriculture avec le soutien de la Commission européenne, l'Organisation pour l'alimentation et l'agriculture (FAO) des Nations Unies, le Programme alimentaire mondial (PAM) et plusieurs agences Libériennes, des chiffres pour Monrovia ont montré que la vente dans les rues et le petit commerce étaient la principale source de revenus pour 38 % des femmes. Viennent ensuite 30 % qui se sont identifiées comme des commerçantes vendant des produits sur des marchés journaliers autour de la capitale. En revanche, 17 % des hommes seulement ont indiqué que leur principale source de revenus provenait du petit commerce et 5 % se sont identifiés comme des hommes de marchés. Ces chiffres laissent entendre que, du moins à Monrovia, la plus grande ville du pays, les femmes représentent 83 % des petits commerçants travaillant dans les marchés journaliers. L'étude SBA de 2007, citée plus haut, a trouvé un pourcentage similaire dans les marchés urbains en dehors de Monrovia. Ainsi, les commerçantes travaillant dans le secteur

informel représentent un élément primordial de l'économie Libérienne actuelle ; non seulement elles font pousser et produisent une grande partie de la nourriture, mais elles nourrissent également, par le biais de leurs revenus gagnés lors de leurs activités de marché, une grande partie de la population.

Atteindre les femmes ne bénéficiant pas des dividendes de la paix

Les Libériennes sont actives en matière de développement depuis des décennies. Dans les années soixante-dix, quand le Liberia a pu profiter de la première génération de programmes de développement au profit des femmes, ces femmes ont joué un rôle capital dans l'apport d'une solution concernant les conflits civils des années quatre-vingt-dix (voir *Liberian Women Peacemakers : Fighting for the Right to be Seen, Heard and Counted (Les Libériennes artisanes de la paix : combat pour le droit d'être vues, entendues et prises en compte)*) et dans les premières années de la première décennie du 21^e siècle. Ces femmes étaient particulièrement efficaces dans la mise en place de réseaux de collaboration sur le plan international et régional par le biais desquels elles pouvaient présenter leur cas à des entités internationales. Cependant, les femmes du secteur informel n'en ont pas bénéficié malgré cet activisme, le développement de nouveaux réseaux, les diverses associations juridiques et de développement et les stratégies d'éradication de la pauvreté visant l'égalité de genre ainsi que la variété de programmes financés pour les femmes et le développement. Des activités de construction de la paix ne se sont pas traduites en résultats de développement mesurables, du moins en partie, car elles n'ont pas été suffisamment représentées dans les structures de prise de décision gouvernementales au niveau local et national.

Bien que le gouvernement ait développé une série de politiques visant l'égalité de genre, les organismes publics n'ont pas été capables de les mettre en œuvre efficacement en raison de contraintes de ressources humaines et financières et d'autres difficultés de développement économique plus urgentes. Dans de nombreux secteurs, le développement a été laissé aux ONG, notamment aux ONG internationales, qui, pour la majeure partie, suivent le calendrier des bailleurs de fonds internationaux. Même lorsque les bailleurs de fonds insistent sur le développement économique des femmes, l'accent semble être mis sur les programmes liés à l'agriculture, les industries à l'exportation et l'intégration des femmes dans l'économie formelle. De telles interventions ont jusqu'ici exclu quelque 450 000 femmes qui sont des travailleurs indépendants. Des programmes nationaux à grande échelle destinés aux femmes dans le domaine du développement comme ceux des Nations Unies au cours des dernières années ont principalement porté leur attention sur le renforcement des institutions, la coordination et la formation pour des emplois dans l'économie formelle. En outre, les institutions directement habilitées à soutenir les marchés et les commerçantes ont été faibles. L'association pour le commerce au Liberia, fondée dans les années soixante-dix, ne possède actuellement pas les capacités de direction, financières ou techniques nécessaires pour adopter un rôle d'encadrement, par exemple en améliorant les conditions environnementales des marchés par des moyens comme la collecte des ordures. Exploitant cette faille, le SMWF a produit un document de réflexion qu'il utilise dorénavant pour obtenir des fonds afin de résoudre ce problème majeur.

En raison des déficits institutionnels du secteur public, l'encadrement a été transféré à la société civile. Avec le soutien de la nouvelle administration de la Présidente Ellen Johnson Sirleaf, une ONG appelée le Fonds Sirleaf pour les femmes du marché au Liberia (SMWF) a été fondée pour rassembler des fonds et mener des activités afin d'améliorer les conditions de travail, les capacités commerciales et le soutien des services sociaux de ce groupe et ainsi contribuer à la reconstruction et à la croissance économique du Liberia. Le nouveau programme de l'ONG incluait la construction d'une infrastructure de marché qui garantirait un environnement de travail sûr et sain, des services de soutien tels des installations

¹ Édité par le Groupe des femmes Africaines et de maintien de la paix et publié en 2004 par Africa World Press, Trenton, NJ.

« D'abord Dieu, le marché ensuite »

sanitaires et l'eau courante, des possibilités de stockage, un accès à des crédits, des services d'alphabétisation et des formations dédiées au développement d'une petite entreprise ainsi que des services sociaux incluant l'accès aux systèmes de soin et de garde pour les enfants accompagnant les commerçantes au travail.

2. Création de deux institutions dédiées au soutien des commerçantes

Le Fonds Sirleaf pour les femmes du marché au Liberia (SMWF), nommé ainsi en l'honneur de la Présidente Libérienne, la première chef d'un État Africain, a été créé par des Libériens vivant à l'étranger et des amis du Liberia aux États-Unis, un certain nombre d'entre eux en tant que coauteurs du livre *Liberian Women Peacemakers : Fighting for the Right to be Seen, Heard and Counted*¹ (Les Libériennes artisanes de la paix : combat pour le droit d'être vues, entendues et prises en compte). Ils se sont rencontrés pour fêter l'élection de la Présidente et ont ensuite décidé que, pour compléter et poursuivre les efforts de reconstruction nationale, ils devaient instaurer une organisation non gouvernementale, exonérée d'impôts, en vue d'aider à la restauration des marchés de villages et urbains et soutenir la contribution des commerçantes à l'égard de leurs familles, communautés et nation en offrant des services tels que des cours d'alphabétisation, un enseignement du commerce et un accès à la microfinance. Pour fonctionner efficacement et assurer la continuité, le SMWF/États-Unis a décidé qu'il avait besoin d'un homologue autonome au Liberia, plus tard baptisé le SMWF/Liberia, hébergé à l'origine par le ministère de l'Intégration des femmes et du développement. La nouvelle Présidente s'était engagée, toujours en 2006, ainsi que son gouvernement, à soutenir les commerçantes, à mettre en place une nouvelle institution même si le soutien du gouvernement était une entreprise risquée comportant des enjeux majeurs, les trois principaux étant de trouver du personnel, de mobiliser des ressources et de décider à quoi s'attaquer en priorité parmi les besoins les plus urgents. Pendant les guerres civiles et les bouleversements internes, de nombreux Libériens avaient émigré et un grand nombre parmi ceux qui possédaient des compétences de direction avaient été recrutés par les ONG internationales. Cet environnement était peu propice à la mise en place d'une ONG locale ayant à son programme des objectifs de développement et économiques majeurs. Malgré cela, elle a réussi. Plusieurs facteurs ont été favorables au succès du SMWF en sa qualité d'institution viable, succès qui a capté l'attention de la communauté internationale de développement.

Établir le SMWF comme une organisation de collecte de fonds internationale

L'ONG a démarré aux États-Unis en sélectionnant un comité de pilotage dont les 11 membres volontaires coordonnèrent trois réunions initiales début 2006 et organisèrent un événement avec la Présidente Sirleaf et des bailleurs de fonds potentiels le 21 octobre à l'hôtel Hilton de New York. À cette occasion, deux promesses de don de 50 000 USD chacune ont été ajoutées à des contributions plus modestes déjà reçues. Ces premiers dons importants ont lancé le SMWF en tant que Fonds. Ils étaient exonérés d'impôts grâce au geste généreux de l'African Women's Development Fund des États-Unis qui bénéficiait déjà de l'exonération d'impôts aux États-Unis. Le comité de pilotage, qui devint le conseil d'administration américain en 2008, trouva un cabinet d'avocat pour travailler bénévolement (pro bono) afin de les aider dans la mise en place du SMWF en tant qu'organisation non gouvernementale à but non lucratif habilitée à solliciter des contributions exonérées d'impôts. Il a été officiellement établi en avril 2007 comme l'ONG 501(c)(3) à but non lucratif, basée à New York.

Pendant cette première année de la vie de l'organisation (2006) le comité de pilotage a demandé que le gouvernement du Liberia établisse le SMWF/Liberia comme entité autonome basée à Monrovia avec son propre conseil de direction et une équipe de deux personnes qui préparerait la mise en œuvre des activités avec les Fonds du bureau de New York et qui pourrait, sur le long terme, collecter ses propres fonds. Cette procédure était clairement à l'opposé de celles de la plupart des ONG internationales qui

cherchent à s'enregistrer elles-mêmes comme ONG locales pour gérer les activités. Avec le recul, la stratégie a bien fonctionné, car elle a obtenu le soutien du gouvernement libérien et en raison du fait que le SMWF/États-Unis a démarré avec une équipe principalement composée de volontaires qui travaillaient pour les Nations Unies ou en étaient d'anciens employés (y compris des retraités du PNUD ou de la FAO ainsi que le premier directeur de l'UNIFEM, le précurseur de ONU Femmes) et qui inclue des Libériens et des Américains possédant une expérience au Liberia. Ensemble, ils ont apporté leurs capacités dans la collecte de fonds, l'élaboration de propositions, le contrôle technique et la gestion financière et ont également pu puiser dans les réseaux d'autres experts pour trouver des volontaires dans des domaines tels que les communications, la gestion et la santé. Le groupe a facilité la mise en réseau avec la communauté de bailleurs de fonds et autres institutions de développement et continue dans cette voie. Parmi ses principaux rôles, le SMWF/États-Unis renforce la confiance dans les capacités de gouvernance et de direction de son homologue libérien, garantissant aux potentiels bailleurs de fonds la bonne utilisation des ressources et sa comptabilisation précise conformément aux normes internationales.

Lancement des partenariats avec les principaux organismes publics

Pour relever les défis d'un apport de soutien technique et de contrôle par les organismes publics, compte tenu de la pénurie de Libériens dotés en capacités techniques pour répondre aux besoins multiples des commerçantes, le SMWF/Liberia a adopté une stratégie de partenariat avec le gouvernement et a établi un conseil d'administration composé de représentants du gouvernement et de structures de la société civile concernés par le programme de développement du pays. Ils ont inclus des représentants des ministères libériens des Travaux publics, de l'Égalité des genres et du développement, de l'Agriculture, de l'Économie et de la Santé et du bien-être social, ainsi que d'organisations semi-gouvernementales telles que l'association pour le commerce au Liberia et les commerçantes elles-mêmes. Le conseil était présidé par le ministère de l'Égalité des genres et du développement.

Collecter des fonds de sources multiples

Le SMWF/États-Unis a réussi à créer rapidement un financement de base diversifié. Depuis sa mise en place, il est parvenu à collecter près de 6 millions USD auprès d'organisations multilatérales (UN Women, PNUD, UNIFEM), de fondations (NoVo Foundation, Speyer Family Foundation, African Women's Development Fund) et d'associations caritatives (Alpha Kappa Alpha Sorority, Inc., Sister Fund, Fonds mondial pour la femme) ainsi qu'auprès des centaines de personnes.

Renforcer les capacités organisationnelles

En se concentrant sur le développement organisationnel du SMWF/Liberia, le SMWF a réussi, en 2011, à réaliser des progrès substantiels dans le renforcement du bureau de Monrovia par le biais d'une subvention du Fonds pour l'égalité des sexes des Nations Unies qui lui a permis d'étendre son programme de réhabilitation des marchés et de construction et par le biais d'une subvention du PNUD visant à renforcer ses activités de communication et de sensibilisation. Ces subventions ont permis au SMWF/Liberia d'engager du personnel technique et d'encadrement supplémentaire, de déménager dans de nouveaux bureaux et d'acheter de nouveaux équipements. Parallèlement, ils ont permis de redynamiser les capacités de gestion internes de l'ONG en embauchant une nouvelle directrice générale à temps plein et en restructurant les membres de son comité de direction avec des représentants du secteur privé et de la société civile. Les membres du conseil ont appliqué leurs connaissances en matière d'enseignement, de gestion des ressources humaines, d'architecture et de travaux publics, de finance, de services de santé publique et de gestion de programme. La nouvelle présidente possède une expérience approfondie en matière de collaboration avec des agences des Nations Unies et d'apport en expertise locale dans les relations internationales avec les bailleurs de fonds.

« D'abord Dieu, le marché ensuite »

Dans le cadre des efforts de développement organisationnel, le SMWF/États-Unis s'est rendu au Liberia en juin 2011 pour réaliser un exercice visant à renforcer l'esprit d'équipe orienté sur les rôles et les fonctions des bureaux américains et libériens. Le comité du SMWF/Liberia assurera la supervision technique, entreprendra la collecte des fonds locaux et se concentrera sur le contrôle des questions financières et de la performance des différents sous-comités du programme. Une des nouvelles responsabilités importantes du comité sera de s'assurer que le public comprend que l'ONG, malgré son homonyme du même nom, n'est pas liée à la Présidente. En sa qualité de société civile, le SMWF doit se maintenir hors de la sphère politique. Le SMWF/États-Unis demeurera principalement une organisation de collecte de fonds et, en tant que telle, aura la responsabilité fiduciaire principale de rendre des comptes aux bailleurs de fonds. La visite a également permis de former le personnel sur le développement de programmes de travail en utilisant l'approche du cadre de résultats de l'ONU Femmes.

Ces changements se révèlent prometteurs pour le renforcement de la mise en œuvre, de la surveillance, du contrôle de la qualité et des rôles d'appui du SMWF/Liberia et pour le transfert progressif du processus de prise de décisions et autres fonctions au pays. Cependant, on s'attend à ce que la question des ressources humaines demeure un sujet de préoccupation majeure dans les années à venir, jusqu'à ce que le Liberia réussisse à combler les lacunes importantes en termes de capital technique humain et de direction qu'il a perdu pendant les quinze années de guerre civile. L'approche novatrice de la structure de gouvernance du SMWF a créé un précédent s'agissant de la gestion de telles contraintes. Une philosophie de partenariat continu et élargi à de nombreuses organisations différentes par le biais de contrats et d'associations permettra au SMWF de répondre aux besoins en termes de nouvelles ressources humaines au fur et à mesure qu'ils se présentent.

Commencer par un programme ambitieux

En tant qu'ONG naissante débutant avec une stratégie ambitieuse de construction et de réhabilitation des marchés, un des problèmes les plus importants que le SMWF a dû affronter a été la manière de démarrer des activités lui permettant de reprendre sa place rapidement sur la carte, de démontrer son engagement sérieux vis-à-vis de l'amélioration des conditions des commerçantes, d'établir une présence et un encadrement en leur apportant un soutien et d'attirer l'attention de la communauté plus importante des bailleurs de fonds sur ce groupe et de faire de leur soutien un élément essentiel de leur engagement à reconstruire le Liberia. La première activité majeure du SMWF a été de réussir à convaincre le PNUD de demander une enquête des marchés dans tout le pays afin de fournir des données de référence et des informations fondamentales sur ces marchés. Réalisée par une société de conseil locale en 2007 et financée par le PNUD, l'enquête a fourni une analyse détaillée des conditions et des activités économiques des marchés ainsi qu'un profil des commerçantes, de leurs familles et de leurs foyers. Première étude en son genre, elle a guidé la deuxième décision majeure du SMWF consistant à concentrer la majeure partie de son programme sur l'infrastructure à la pointe du développement.

La première série de subventions et de dons provenant des diverses organisations multilatérales, des fondations et des individus a été utilisée à des fins de réhabilitation et de construction pour 13 marchés. L'utilisation des fonds pour l'infrastructure était une décision très risquée en raison de la complexité de la gestion des projets de construction et du besoin de dépendre de la capacité relativement faible du gouvernement pour superviser les différents processus, y compris les décisions relatives à l'envergure du travail, le recrutement d'entrepreneurs et la garantie d'une qualité impeccable. Il s'agissait également d'une décision audacieuse, car peu de bailleurs de fonds soutiennent les programmes d'infrastructure majeure (même si cette situation commence à changer) et un programme crédible de ce genre demande plus que la simple réalisation de programmes pilotes. Il existe environ 224 marchés au Liberia et le SMWF travaille actuellement par étapes sur son objectif en cours qui est de 50 marchés

à construire ou rénover. Une subvention du Fonds pour l'égalité des sexes d'ONU Femmes en 2010 permettra au SMWF de subventionner la construction et la rénovation de huit marchés – un chiffre toujours bien loin des 50 en attente de réalisation et encore plus éloigné des 224 marchés existants.

Le SMWF/États-Unis a démontré qu'il peut lever des fonds du secteur privé destinés à la construction, comme en témoigne le généreux demi-million de dollars ÉU donné par l'AKA Sorority Foundation pour construire le marché Omega dans le comté de Montserrado. Et le plus important, c'est que le SMWF n'est pas obligé de tout accomplir. Il aura réussi, s'il parvient à mobiliser des ressources du gouvernement, de bailleurs de fonds internationaux, d'ONG internationales et locales et du secteur privé qui seront investies dans les marchés libériens et les femmes qui y travaillent. L'esprit de rénovation des marchés instauré par le SMWF s'est répandu et d'autres groupes participent dorénavant à cet effort.

Parallèlement, le SMWF/États-Unis a commencé à s'occuper des cours d'alphabétisation qui seront élargis de manière substantielle grâce à la subvention du Fonds pour l'égalité des sexes de l'ONU Femmes. Le SMWF explore également à l'heure actuelle les moyens d'élargir et d'améliorer les facilités de microcrédit pour les commerçantes. Persistant à voir les choses en grand, il cherche des fonds pour une nouvelle initiative : la gestion des questions de collecte des ordures, un enjeu majeur qui affecte l'environnement des marchés.

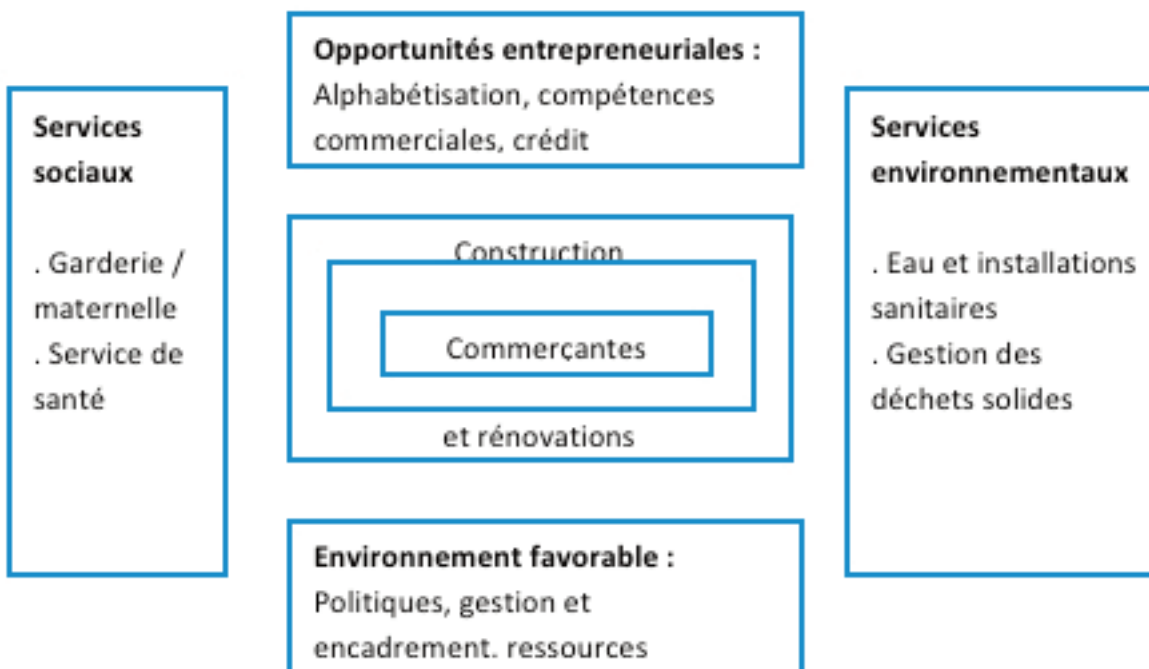
Fonctionner comme une organisation en phase d'apprentissage

Bien que modeste en taille pour une ONG, le SMWF n'a pas hésité à lancer des interventions de grande envergure, malgré le fait que bien des choses puissent mal tourner en raison de leur complexité. Il a démarré en engageant d'autres ONG possédant une expertise technique pertinente et a ensuite utilisé des analyses et des évaluations continues pour identifier les problèmes affectant la réussite ou l'échec de ses efforts et intégrant les résultats de ces analyses dans une programmation future. Dans le cadre de son programme de travail pour le Fonds pour l'égalité des sexes de l'ONU Femmes, le SMWF/Liberia a organisé un atelier consacré aux enseignements tirés destiné aux acteurs, couvrant les activités réalisées entre 2008 et 2010. Cette révision était une évaluation plus vaste de la première génération des programmes du SMWF dans le domaine de la construction, de l'alphabétisation des adultes et des microcrédits. L'équipe d'acteurs a abordé les questions de mise en œuvre, de comportement des commerçantes dans les 13 sites concernés et d'utilisation des ressources avec beaucoup de franchise et de sincérité. Le tableau 1 présente le bilan de l'évaluation du programme des acteurs, qui s'est avéré extrêmement précieux, non seulement en raison des enseignements tirés, mais également, de par son évaluation honnête des problèmes ayant inspiré la confiance à l'égard de l'intégrité et de la transparence du programme.

Cette analyse a révélé un certain nombre de thèmes et de contraintes communs qui doivent être abordés dans le développement futur du programme en l'occurrence les capacités de gestion, le processus de prise de décisions et le respect des normes réglementaires et de contrôle en vigueur, le besoin d'une infrastructure stratégique pour guider les décisions et le besoin de recourir à de meilleurs systèmes de gestion interne, notamment sur le plan financier et au niveau de la surveillance et de l'évaluation du programme. D'une manière générale, ce processus d'évaluation a cristallisé dans les esprits les enseignements tirés concernant l'importance de systèmes de gestion robustes afin de répondre aux attentes internes des bénéficiaires, des acteurs et des bailleurs de fonds et le besoin pour les commerçantes et autres parties prenantes de s'approprier le programme par le biais de leur implication dans la prise de décisions, la gestion et la surveillance.

Cette étude prouve l'engagement du SMWF pour renforcer à la fois ses capacités et ses systèmes institutionnels de base et ses partenariats avec les bénéficiaires. Le conseil d'administration du SMWF/Liberia nouvellement constitué et le directeur général du projet abordent actuellement ces

Cadre de développement du SMWF pour les commerçantes au Liberia



obstacles, et les enseignements ont déjà été intégrés dans des schémas pour l'exécution du nouveau programme quadriennal financé par L'ONU Femmes. Ce programme est axé sur la construction de systèmes de gestion plus efficaces dans le bureau de Monrovia, et porte notamment sur les finances, le contrôle et l'évaluation ainsi que la codification des procédures de passation de marchés et de contrôle d'entrepreneurs et de consultants, reconnues sur le plan international. Son Manuel de politiques et procédures intégrées a été finalisé et publié. Il est dorénavant opérationnel. Le SMWF a démontré son aptitude à prendre des mesures pour améliorer ses capacités organisationnelles et institutionnelles, et à composer avec des projets majeurs relatifs au programme et à fonctionner comme une organisation en phase d'apprentissage.

Le SMWF s'est également attelé à un défi multidimensionnel consistant à créer un environnement de travail décent pour les commerçantes. Les composantes de ce défi et leurs corrélations sont décrites ci-dessus.

Les pages suivantes viseront ces défis et leurs corrélations et la manière dont le SMWF les aborde

3. Reconstruire les marchés et renforcer les compétences entrepreneuriales des commerçantes

Les marchés ont toujours représenté une part importante de l'économie Libérienne. Les premiers ont été construits dès 1834 et leur expansion et leur construction ont continué jusqu'au 21e siècle. Le développement des marchés a connu une augmentation considérable dans les années soixante-dix pendant le mandat du Président William R. Tolbert lors de l'accroissement substantiel du réseau routier. (SBA, 2007 : 2). Près de la moitié des marchés actuels ont été créés dans les 30 dernières années, à partir des années quatre-vingts. La plupart des marchés ont été créés par de petits groupes de commerçants avec l'aide de communautés, des autorités ou de personnes privées locales (SBA, 2007 : 2).

Tableau 1 : résultats de l'évaluation réalisée par les acteurs lors de la première phase des interventions du SMWF sur 13 marchés

Intervention	Mise en œuvre	Points de vue des commerçantes (120 participantes)	Utilisation des ressources
Construction	<ul style="list-style-type: none"> > Qualité compromise par le manque de supervision adéquate du gouvernement > Nouvelles infrastructures endommagées par manque de programmation de maintenance > Enlèvement des ordures non prévu > Appropriation des programmes de construction menacée par une participation insuffisante des acteurs de la planification 	<ul style="list-style-type: none"> > Souvent exclues du processus d'aménagement > Exclues de la surveillance des entrepreneurs, avec pour conséquence l'utilisation de matériaux de qualité médiocre > Les marchés construits n'étaient pas conformes aux spécifications 	<ul style="list-style-type: none"> > Utilisation de matériaux de qualité médiocre due au manque d'entrepreneurs fiables et à l'insuffisance de supervision du gouvernement > Coûts de construction et de rénovation sous-estimés > Le processus de contractualisation n'a pas toujours suivi les procédures acceptées > Les commerçantes n'ont guère eu l'occasion de faire part de leurs commentaires
Alphabétisation des adultes	<ul style="list-style-type: none"> > Taux d'abandon élevés, la formation entrant en conflit avec les activités du marché > L'intérêt pour la formation d'alphabétisation, en commerce, en crédit et en accompagnement s'est accru chez les participants qui ont poursuivi 	<ul style="list-style-type: none"> > Pas assez d'espace et d'enseignants (à cause d'un salaire inadapté) pour satisfaire la demande > Pas d'incitation à rester dans la formation et à quitter les activités du marché 	<ul style="list-style-type: none"> > Salaire des formateurs inadapté à cause du faible budget > Gestion médiocre du contrat avec le groupe d'alphabétisation
Microcrédit	<ul style="list-style-type: none"> > Prêts SMWF considérés comme trop faibles > Le programme de prêts ne correspondait pas aux objectifs commerciaux des commerçantes > L'association des prêts à la Présidente a donné lieu à des problèmes de remboursement > Le personnel limité a affaibli la mise en œuvre > Le choix du partenaire adéquat s'est avéré essentiel pour réussir 	<ul style="list-style-type: none"> > Les prêts de faible importance se sont traduits par un intérêt limité > Les critères pour souscrire à un crédit n'ont pas favorisé le remboursement > Le personnel du programme n'a pas insisté sur la nécessité de rembourser les emprunts 	<ul style="list-style-type: none"> > La gestion des prêts et des remboursements n'était pas informatisée > Le SMWF manquait de capacité pour gérer et superviser le programme de crédit > Il y avait une confusion entre le programme SMWF et le programme du gouvernement à cause du nom de l'ONG

« D'abord Dieu, le marché ensuite »

Il existe de nos jours environ 224 marchés au Liberia et environ 450 000 femmes y travaillent comme commerçantes, soit à l'intérieur des structures soit à l'extérieur.

Il existe deux principaux types de marchés : les marchés hebdomadaires et les marchés journaliers. Les marchés hebdomadaires attirent les producteurs des zones rurales, les commerçants itinérants qui vendent des marchandises sèches et importées qui suivent les circuits réguliers des marchés et les détaillants des marchés journaliers. De nombreuses femmes rurales apportent leurs produits sur ces marchés hebdomadaires pour les vendre et achètent les articles ménagers dont elles ont besoin en même temps. Les marchés journaliers pourvoient principalement aux besoins des populations urbaines de producteurs de denrées non alimentaires ayant besoin d'acheter de la nourriture et autres marchandises. Les vendeurs, des femmes en majorité, sont des citadins et des détaillants à temps plein, même si certains sont également des producteurs de cultures. Ils vendent des marchandises dans et autour des zones définies de marchés, constituées d'étals de marché en bois et de halles. Les marchés journaliers urbains fonctionnent souvent dans des conditions sanitaires déplorable, insalubres et dans des endroits surpeuplés (ROL, 2007). Sur les 224 marchés identifiés en 2007, environ un tiers sont des marchés journaliers alors que les deux tiers restants fonctionnent de manière périodique ou hebdomadaire. La « région centrale » qui s'étend de Montserrado à Nimba domine, comprenant plus d'un tiers de tous les marchés (ROL, 2007).

Comprendre l'environnement des marchés

Un des problèmes majeurs, reconnus par tous ceux qui plaident en faveur de l'autonomisation économique des femmes, a été le manque d'informations de base sur les femmes dans l'économie informelle, ce qui est crucial à la fois pour la formulation et pour l'évaluation des politiques nationales. Corriger cet état de fait est devenu un but du gouvernement libérien. Le SMWF a relevé le défi dans le cadre de ses efforts pour aider les commerçantes, faisant la promotion d'une étude importante sur celles-ci en 2007, financée par le PNUD, et de plusieurs études ultérieures, y compris une analyse pour cette étude de cas, en tant que moyen d'apprentissage continu des besoins et de la dynamique des personnes avec lesquelles il travaille et des institutions qui sont au service de ce groupe.

Pour cette étude de cas, l'enquête de marché a été réalisée pour capturer les informations de base sur les infrastructures et les exigences physiques et sociales pour un marché fonctionnel et un environnement de travail décent pour les commerçantes. Le tableau 2 montre les 13 marchés aidés par le SMWF dans sa première étape de réhabilitation et de construction de marchés et ceux qui ont été réétudiés en détail pour les besoins de cette étude de cas. (Voir la carte, page 10.)

L'étude de cas actuelle a passé en revue les sept marchés énumérés ci-dessous, cinq issus de la première étape de reconstruction et de réhabilitation (voir tableau 2) et deux qui doivent bientôt bénéficier d'un soutien, à savoir Ganta (en cours et qui devrait se finaliser en 2012) et Voinjama. Le nombre de vendeuses et de tables peut varier puisque chaque marché est extrêmement dynamique. Tous sauf Ganta sont gérés par l'association pour le commerce au Liberia (LMA).

Situation actuelle des marchés

Marché de Jorkpen Town, Monrovia

Le marché de Jorkpen Town (connu également sous marché de Nancy B. Doe) se situe dans le district de Sinkor au centre de Monrovia, la capitale du Liberia. C'est un marché fermé en béton, de trois étages en bon état. Le marché est bien entretenu et propre, avec toutes les zones assignées aux commerçants désignés selon leurs marchandises. Le marché dispose de 419 tables et de 330 commerçants. Il y a des tables vides dans le marché couvert et des vendeurs qui font du commerce illégal derrière le bâtiment qui est adjacent à une route principale.

Tableau 2 : marchés soutenus par le SMWF de 2008 à 2011

MARCHÉ	COMTÉ	MEMBRES / VENDEUSES	Traité dans l'étude de cas
Jorkpen Town (appelé Nancy B. Doe)	Montserrado	1050	Oui
Paynesville	Montserrado	265	Oui
Barnersville	Montserrado	1100	Oui
Rally Time	Montserrado	1250	
ELWA	Montserrado	800	
Redemption Day	Montserrado	900	
Duala	Montserrado	2500	
Totota	Bong	2000	
Saclepea	Nimba	4000	Oui
Zorzor	Lofa	500	Oui
Bopolu	Gbarpolu	1000	
Zogolemai	Lofa	200	
Zwedru	Grand Gedeh	5000	
TOTAL		20 565	

Marché de Paynesville, Monrovia

Paynesville est une banlieue de Monrovia, connue comme étant le « quartier chaud » de sa zone commerciale, un des plus grands espaces de marché au Liberia. Ce marché s'étend sur 137 500 mètres carrés, la plus grande partie de cette zone étant occupée par des squatteurs. Il existe deux marchés couverts, un construit et l'autre rénové par le SMWF. Les halles incluent 650 tables, mais seulement 450 commerçants, ce qui laisse par conséquent un grand nombre de tables vides. Il y a également de nombreux vendeurs de rues qui font du commerce illégalement devant le marché.

Marché de Barnersville, Monrovia

Barnersville est une banlieue de Monrovia. Son marché possède deux halles, toutes deux construites par le SMWF, et 230 à 250 tables avec 200 à 250 commerçants. Il n'y a aucun vendeur faisant du commerce devant le marché. Certaines tables sont vides dans le marché, car des commerçantes restent chez elles lorsqu'elles ne peuvent plus se permettre de payer leurs frais journaliers de location ou d'acheter des produits à vendre.

Marché de Ganta, Comté de Nimba

Le marché de Ganta, un des plus grands du Liberia, a été conçu comme une association indépendante (l'Association pour le commerce de Ganta) depuis 2004, car il ne tirait aucun profit de son appartenance

« D'abord Dieu, le marché ensuite »

au LMA. Bien que le SMWF n'ait pas encore commencé de travaux de construction à Ganta, une évaluation a déjà été réalisée (SMWF, 2011c). La structure de marché est composée d'étals en bois, de tôle ondulée et d'habillages de bâche divisés en quatre sections, une pour l'habillement, une pour les plastiques, une pour la viande et le poisson et une pour les marchandises sèches et les légumes. Les gens de Ganta et des alentours ainsi que de Guinée, le pays voisin, viennent sur ce marché pour vendre. Il y a approximativement 8 000 personnes qui font du commerce avec 5 700 tables disponibles. Certains commerçants ne peuvent vendre que trois fois par semaine, car il n'y a pas assez d'espace.

Marché de Saclepea, Comté de Nimba

La ville de Saclepea est à 45 kilomètres de Ganta. Elle bénéficie à la fois d'un marché journalier en ville et d'un marché hebdomadaire juste à l'extérieur de Saclepea où un plus grand marché couvert a été récemment construit par le SMWF. Les mardis, jour habituel du marché, il est rempli de gens de Ganta, de villages et de comtés voisins et de Côte d'Ivoire et de Guinée. Plus de 2 000 personnes sont accueillies au marché du mardi de Saclepea, bon nombre d'entre elles étant des vendeurs itinérants, mais ce marché ne dispose que de 1 398 tables. Le nouveau marché couvert avait pour but de reloger les commerçants du marché journalier, mais ceci ne s'est pas encore réalisé. Selon le responsable du marché et les commerçantes, cela s'explique par l'espace de stockage sécurisé limité et l'absence d'écoles à proximité. Les jours de marché, les femmes portent les marchandises à vendre avec l'aide de leurs enfants qu'elles retirent de l'école dans ce but.

Marché de Zorzor, Comté de Lofa

Le marché de Zorzor est composé de 400 tables pour le marché journalier habituel et peut accueillir 4 000 à 5 000 tables les jeudis, le jour de marché spécial au cours duquel les gens et les commerçants viennent de Guinée et de comtés et villages proches pour vendre et acheter. Il possède deux marchés couverts, l'un d'eux ayant été construit par le SMWF². Les femmes font du commerce à la fois à l'intérieur et à l'extérieur, autour de la zone du marché.

Marché de Voinjama, Comté de Lofa

Le marché de Voinjama est le plus grand marché des cinq marchés de ce district. Comme les marchés de Saclepea, Ganta et Zorzor, des centaines de commerçants et acheteurs de villages et comtés proches ainsi que des personnes de la Guinée et de la Sierra Leone viennent ici les jours de marché hebdomadaire. Le marché est composé de quatre bâtiments, avec 205 tables à l'intérieur des bâtiments et 500 tables à l'extérieur. Certaines femmes s'assoient à même le sol à l'extérieur des marchés couverts et vendent des denrées alimentaires et des légumes. Le SMWF prévoit de construire un nouveau marché couvert et de fournir d'autres services pour ce marché dans un futur proche afin que ces femmes puissent s'installer à l'intérieur.

Le tableau 3 (page suivante) résume les accomplissements du SMWF dans le cadre de la construction et de la réhabilitation des marchés visités pour les besoins de cette étude de cas.

Conditions requises pour un environnement de marché fonctionnel

L'évaluation réalisée par les acteurs du SMWF en 2011 a souligné divers défis de gestion dans les interventions à l'échelle tentées par cette toute jeune ONG. Les entretiens avec les commerçantes pendant cette évaluation ainsi que les entretiens avec les commerçantes dans les neuf marchés couverts par

² La visite à Zorzor a coïncidé avec un marché hebdomadaire qui avait lieu ailleurs dans le district. De nombreux commerçants du marché journalier s'étaient rendus à ce marché. En conséquence, le nouveau marché couvert construit par le SMWF était pratiquement vide.

cette étude mettent en évidence d'autres caractéristiques importantes inhérentes au processus de construction ou de réhabilitation dans un environnement aussi complexe qu'un marché. Même s'il existe de nombreux éléments communs, les priorités et les besoins diffèrent considérablement au sein des environnements de marché individuel ainsi qu'en termes d'intérêts et d'expériences des commerçantes.

Infrastructures de marché bien conçues

De nouveaux marchés couverts dans presque tous les marchés évalués bénéficiant d'une aide pour les besoins de cette étude de cas ont été implantés près du site, ou sur le site des marchés couverts existants à l'exception de Saclepea et Totota où les marchés couverts ont été construits sur le site existant du marché hebdomadaire régional, juste à l'extérieur de la ville.

Une comparaison des réponses des commerçantes travaillant dans des marchés bénéficiant d'une aide du SMWF et de celles qui font du commerce dans les deux marchés non assistés montre l'importance des nouveaux marchés couverts et des rénovations. Toutes les femmes à l'intérieur et à l'extérieur des marchés couverts ont déclaré que ceux-ci sont utiles, car ils protègent les commerçants, leurs enfants et leurs marchandises de la pluie, du vent, des saletés et de la poussière et tiennent les vendeurs et leurs enfants à l'écart des routes. Les femmes ont également noté que les marchés couverts leur permettaient de tisser des liens et de se regrouper pour s'entraider. Les responsables de marché au niveau des marchés et des comtés ont déclaré que les nouvelles halles principales leur permettaient de garder les zones du marché propres, de faire régner l'ordre dans le marché et la zone alentour et d'offrir une plus grande sécurité contre de potentiels voleurs. Il y a toujours de la place à l'intérieur de nombreux marchés alors que les vendeurs continuent de faire du commerce autour des marchés couverts ou devant ceux-ci. Les commerçantes en général pensent qu'il y a plus de clients près de la route et que ces vendeurs de rues « volent leurs clients ». Malgré cela, la majorité des femmes semble vouloir travailler à l'intérieur des halles, car les vendeurs de rues ne bénéficient pas des services offerts tels que le stockage et la sécurité, les prêts et l'alphabétisation, ainsi que de l'entraide émanant de la communauté du marché et des systèmes d'épargne et de prêt traditionnels organisés par les femmes entre elles.

Stockage et sécurité

Des entrepôts ont été construits dans tous les marchés visités à l'exception de Jorkpen Town. À Jorkpen Town, des tables en ciment ont été construites avec des zones de stockage sous les tables. Il existe également des tables de stockage en ciment au marché de Rally Time (non visité pour les besoins de cette étude de cas). L'absence de stockage continue d'être la contrainte structurelle la plus importante pour les activités de marché au Liberia, suivi par le manque de marchés couverts, car l'absence de ces structures empêche les femmes de stocker des produits pendant plus d'une journée à la fois, ce qui rajoute des coûts de transport sans compter l'effort physique lié au transport (ROL, 2007). La plupart des marchés mettent également à disposition des agents de sécurité la nuit pour protéger les marchandises des vols – un service pour lequel les femmes payent en général un surcoût. Quand il n'y a pas d'argent pour un nouvel entrepôt, comme c'est le cas au marché de Zorzor, les marchandises ne sont pas en sécurité. Elles ne sont pas non plus complètement protégées même au marché de Jorkpen Town, un marché à plusieurs étages dans un bâtiment fermé non éclairé où les voleurs se cachent la nuit. Les responsables de marché déclarent qu'ils n'ont pas les fonds suffisants pour embaucher des services de sécurité professionnels permettant de protéger les marchandises.

Toutes les commerçantes interrogées pour les besoins de cette étude de cas ont insisté sur l'importance du stockage pour la réussite de leur activité de marché et ont décrit les difficultés rencontrées parmi les femmes qui n'avaient pas accès à un espace de stockage sécurisé. Cela était particulièrement évident lorsque l'on comparait les témoignages de femmes dans des marchés avec des entrepôts sécurisés

Tableau 3 : infrastructures et services fournis par le SMWF, par marché

	Rénovations de bâtiments	Nouveaux marchés couverts construits (y.c. des tables en béton)	Entrepôt fourni	Toilettes / latrines	Eau / pompes fournies	Infrastructures de crèche ou école fournies	Autres prestations fournies
Jorkpen Town	Oui, rénovation d'un marché de trois étages avec des tables en béton et du rangement sous les tables	Non	Non, uniquement des tables en béton avec rangements	Oui, 33 toilettes fournies à l'intérieur du bâtiment du marché	Non, sur l'alimentation principale	L'école a été construite dans le marché, mais la LMA l'a louée à un particulier	Crédits renouvelables Cours d'alphabétisation Terrain de jeu Banque
Paynesville	Oui, rénovation d'une halle de marché, mais pas de remplacement du vieux toit qui fuit	Oui, une petite halle de marché d'un étage avec un petit entrepôt, tables en béton non fournies	Oui, une pièce dans le bâtiment du nouveau marché	Non	Oui, deux pompes manuelles fournies, mais l'une est cassée	Non	Crédits renouvelables Cours d'alphabétisation
Saclepea	Non	Oui, une grande de halle de marché d'un étage construite hors de la ville sur le site du marché hebdomadaire ; tables en béton non fournies	Oui	Oui, trois latrines fournies	Oui, une pompe à main fournie (maintenant cassée). Une deuxième fournie par le HCR	Non	Crédits renouvelables et alphabétisation proposés aux femmes vendant au marché de la ville
Zorzor	Oui, rénovation d'une halle de marché, mais sans fourniture de tables en béton	Oui, une nouvelle halle de marché construite ; tables en béton non fournies	Oui	Oui, trois latrines fournies	Non	Non	Crédits renouvelables Cours d'alphabétisation
Barnersville	Non	Deux nouveaux bâtiments de marché construits, mais pas de tables en béton et sol non fourni	Non	Oui, trois latrines fournies	Oui une pompe à main (qui ne fonctionne plus)	Non	Crédits renouvelables et cours d'alphabétisation

comme à Paynesville et Barnersville et ceux des femmes du marché de la ville de Saclepea où le stockage semblait être particulièrement risqué. Dans les deux cas, le transport des marchandises représentait un obstacle pour de nombreuses femmes, particulièrement les femmes âgées qui évoquaient leur épuisement et leur douleur lors du transport des marchandises sur la tête, sur de longues distances. Les femmes à qui l'on demande de déménager vers un nouveau bâtiment de marché en périphérie de la ville de Saclepea déclarent qu'elles ne le feront que si un stockage adéquat est fourni.

Besoins en matière environnementale

Eau et installations sanitaires

Des coupures d'eau surviennent dans tous les marchés visités. Le SMWF a essayé de traiter ce problème en mettant des petites citernes et des pompes à disposition. Cependant, les marchés continuent de souffrir d'un approvisionnement en eau limité, car les citernes sont trop petites (marchés de Ganta et Saclepea), les pompes tombent en panne (marchés de Paynesville, Saclepea et Barnersville) ou il n'y a tout simplement pas d'eau (marché de Zorzor). Trois des quatre pompes manuelles installées par le SMWF n'étaient pas opérationnelles au moment de l'étude de cas.

Des latrines mal conçues les rendent inutilisables. Il y a également une très forte demande pour des toilettes. Le SMWF a construit quelques latrines dans plusieurs marchés et a installé des toilettes à chasse d'eau dans le marché de Jorkpen Town. Cependant, dans tous les marchés à l'exception de Jorkpen Town, il n'y a pas assez de toilettes compte tenu du nombre de vendeurs. Beaucoup doivent utiliser d'autres infrastructures parfois payantes. Selon les femmes interrogées, les latrines semblent avoir été mal conçues. Dans les marchés de Zorzor et Barnersville, elles sont presque toutes pleines, mais les femmes précisent qu'elles continuent à les utiliser faute d'une autre option. La conclusion indique que dans les deux marchés, les latrines ne sont pas assez profondes. À Barnersville, il existe également un problème de débordement d'égouts autour des marchés pendant la saison des pluies.

Une sous-estimation des besoins en eau et des coûts municipaux de l'eau a entraîné l'arrêt des toilettes à chasse d'eau. À Jorkpen Town, 33 toilettes ont été mises à disposition par le SMWF et l'eau a été fournie par les réseaux municipaux. Cependant, après deux mois, l'association du marché a reçu une facture conséquente qu'elle ne pouvait se permettre de payer. Elle a depuis fermé les toilettes sur deux étages, ne gardant ouvertes que les toilettes du rez-de-chaussée qui utilisent l'eau d'un puits.

Gestion des déchets solides

Dans tous les marchés, les femmes craignent l'accumulation des ordures et le danger que cela représente pour la santé. Chaque marché visité, à l'exception de Jorkpen Town, souffre d'une demande non satisfaite en matière de gestion des déchets solides. Les ordures s'accumulent à cause de la densité de population à l'intérieur et à l'extérieur des marchés et les responsables de marchés se plaignent que les habitants locaux utilisent également les marchés comme dépôts d'ordures, car il existe peu d'endroits pour s'en débarrasser. Celles-ci s'empilent donc à l'intérieur des marchés et attirent des mouches jusqu'à ce qu'elles soient évacuées, ce qui ne se fait qu'une fois par semaine dans certains marchés. Comme la LMA ne possède pas les capacités ni les fonds nécessaires pour la gestion de ce problème, le SMWF travaille actuellement à une proposition visant à régler ce problème majeur.

Besoins en matière de protection sociale

Comme cela est souvent le cas parmi les employés indépendants dans une économie informelle, les commerçantes Libériennes ont rarement, voire jamais, de protection juridique et sociale et ont besoin de services sociaux de base pour réduire les charges qui les empêchent de s'occuper correctement de leurs affaires. Le SMWF a fait des efforts pour répondre à ces préoccupations majeures.

Garderie

L'absence de garderie pour les jeunes enfants que de nombreuses femmes emmènent avec elles au marché est un sérieux problème. Les femmes déclarent qu'elles peuvent facilement perdre leurs enfants de vue quand elles s'occupent de clients. Par ailleurs, des accidents autour des marchés proches de routes principales se produisent fréquemment et les femmes ont peur pour leurs enfants³. Il n'existe aucune infrastructure de garde d'enfants gérée par le gouvernement au Liberia et la majorité des commerçantes n'ont pas les moyens de laisser leurs enfants dans une garderie privée. Si la LMA est censée fournir ce service, elle n'en a pas les moyens. Jusqu'ici, seuls quelques marchés sont dotés des garderies, mais aucune n'a été visitée pour les besoins de cette étude⁴. Le but du SMWF est de fournir des structures de garde d'enfants parmi ses services d'aide, mais cela n'a pas été mis en œuvre lors de la première étape du projet. Le SMWF prévoit également de mettre à disposition des aires de jeux pour les enfants. Il n'y en avait aucune dans tous les marchés visités, à l'exception du marché de Jorkpen Town qui en possédait une mais semblait vide.

Écoles

Certaines femmes ont demandé des écoles élémentaires dans le marché, quoique cela soit ressorti comme une priorité uniquement dans les marchés de Jorkpen Town et de Saclepea. Au marché de Jorkpen Town, une école est installée à l'intérieur du marché couvert, mais elle appartient à une personne privée et les commerçantes ne peuvent pas se permettre d'y envoyer leurs enfants⁵. À Saclepea où on a demandé aux femmes de déménager vers un nouveau bâtiment abritant un marché en périphérie de la ville, elles ont déclaré qu'elles seraient heureuses de le faire s'il y avait une école proche.

Dispensaires

Dans chaque marché de ville visité, on y trouve un dispensaire ou un hôpital disponible localement pour les commerçantes, à l'exception de Zorzor où l'hôpital est à 40 minutes en voiture. En général, la présence de dispensaires à l'intérieur des marchés n'est pas une priorité absolue, à l'exception de Jorkpen Town et Zorzor où les femmes ont exprimé leur préoccupation concernant le nombre d'accidents de la route.

Services d'alphabétisation et de formation pour adultes

Les femmes des deux marchés non assistés (Voinjama et Ganta) n'ont pas exprimé une forte demande pour des classes d'alphabétisation. Cependant, d'après des discussions avec des commerçantes aidées par le SMWF, il semble évident que la demande augmente rapidement une fois que les femmes ont réellement assisté aux cours et en ont constaté les bénéfices. Les commerçantes ayant suivi les cours d'alphabétisation ont toutes rapporté que les compétences acquises avaient amélioré leur capacité à gérer leurs affaires, car elles avaient appris à faire des calculs, à vérifier leur monnaie et à émettre des reçus. Cependant, plusieurs questions restent en suspens.

Comme cela a été précisé dans l'étude réalisée par les acteurs, il sera important de trouver des moyens de maintenir le taux de fréquentation des participants, principalement des commerçantes à faibles

³ À Ganta, une jeune fille de 11 ans a été accostée récemment dans le marché et violée. Aucun autre cas de viol ou de mauvaise conduite n'a été signalé dans les autres marchés évalués.

⁴ Selon la LMA, les marchés de Rally Time, Logan Town et Waterside sont dotés de garderies.

⁵ À Jorkpen Town, une école privée est installée dans le marché couvert. En 2005, cette école a été louée auprès de la LMA par une personne privée qui impose des frais que les commerçantes ne peuvent payer. À l'origine, il était prévu que l'école servirait aux commerçantes. Les responsables du marché aimeraient que la LMA reprenne le contrôle de l'école, mais rien n'a été fait à ce jour pour remédier à cette situation. Tandis que les aspects juridiques et les conditions de location sont en cours de négociation, l'école fonctionne toujours.

revenus chargées de la subsistance de leurs familles (2011a : 8). En outre, les commerçantes qui terminent un cours de niveau 1 souhaitent que le niveau 2 démarre rapidement afin qu'elles continuent à progresser au lieu d'oublier ce qu'elles ont appris. Bien entendu, les niveaux d'alphabétisation sont différents parmi les commerçantes selon leur niveau d'éducation. La demande la plus importante a toutes les chances de provenir de femmes plus âgées ayant un niveau de scolarité plus bas. Les projets d'alphabétisation à long terme devront prendre en compte les profils démographiques et scolaires des commerçantes ainsi que les aspects financiers.

Besoins en ressources économiques

Les marchés fonctionnent avec de l'argent et des crédits. La petite monnaie est la principale monnaie de la plupart des transactions, mais les femmes des marchés ont régulièrement besoin de marges de crédit pour leurs affaires ainsi que pour satisfaire les besoins de leurs foyers. Comme on le verra dans la prochaine section, les besoins relatifs aux foyers et au marché vont souvent de pair ainsi que les habitudes de travail des commerçantes. Un des problèmes les plus reconnus est le besoin d'accès facile au crédit (voir l'encadré à propos de *susu*, page 40). Le SMWF a consenti des efforts pour offrir des facilités de crédit afin d'accroître les possibilités d'autonomisation économique des femmes et plusieurs questions capitales pour rendre effectives les initiatives économiques sont ressorties des expériences dans les 13 premiers marchés, comme décrit ci-dessous.

Le fonds de crédit renouvelable du SMWF

Pour gérer leur activité de marché avec succès et, en même temps, répondre aux besoins de leurs foyers, de nombreuses femmes sont dépendantes de l'offre de crédit pour acheter les marchandises qu'elles vendent ou pour couvrir les frais de scolarité de leurs enfants. Cependant, la demande porte sur des prêts abordables ainsi que sur des modalités de remboursement qui prennent en compte les circonstances individuelles des femmes (la manière dont les femmes gèrent leurs foyers et leur activité de marché est abordée plus en détail dans la prochaine section).

Comme cela a déjà été signalé, le SMWF s'est montré proactif dans sa réponse aux besoins de crédits, mettant en place des services de microcrédit en 2008 grâce à une petite subvention reçue à cet effet et lançant des activités de crédit dans les marchés en cours de construction ou de réhabilitation. Depuis 2011, un total de 26 600 USD a été déboursé dans les marchés ruraux et 35 100 USD dans les marchés urbains pour 663 femmes dans 10 des 13 marchés couverts (King, 2011). En 2011, une évaluation des microcrédits a été entreprise par le SMWF afin de définir son futur rôle dans ce type de service.

Dans cette étude de cas, cinq des sept marchés évalués offrent des programmes de microcrédit (Jorkpen Town, Paynesville, Saclepea, Zorzor et Barnersville). Le tableau 4 montre la répartition des prêts dans 10 marchés consentis aux femmes par groupe de six. Celles des marchés à l'extérieur de Monrovia ont pu emprunter 50 USD et celles des marchés de Monrovia, 100 USD. Chaque groupe possède un secrétaire, et un comité d'attribution décide qui est solvable. Le prêt est remboursé sur quatre mois, avec un délai de grâce d'un mois et un remboursement en trois versements mensuels. Le groupe paye également des « intérêts » (10 % ou 15 % du prêt), mais ces derniers sont remboursés aux femmes sous forme de remise si la totalité du prêt est remboursée dans les délais. Une fois les remboursements effectués, l'argent des fonds reconstitués peut être prêté à un autre groupe de femmes. Ce programme, géré par le SMWF, a été accueilli très favorablement parmi les femmes, car les prêts sont abordables et permettent une plus grande souplesse comparativement à d'autres produits de crédit utilisés par les femmes (voir encadré). Les responsables et commerçantes interrogés n'ont signalé presque aucun défaut de remboursement de prêts, bien que le document du SMWF sur les enseignements tirés signale de longs retards sur certains remboursements, ce qui aurait limité le nombre de bénéficiaires de prêts

« D'abord Dieu, le marché ensuite »

(SMWF, 2011a : 8)⁶. Un taux important de défauts de remboursement a été signalé concernant des produits de crédit provenant d'autres ONG (King, 2011) et les femmes interrogées dans le cadre de cette étude de cas pensent qu'il y avait des taux élevés de défauts de paiement parmi certaines de leurs pairs.

Tableau 4 : sites de marchés libériens bénéficiant d'activités de microfinance

N°	Comté	Nom du marché	Nombre de bénéficiaires	Statut
1	Bong	Totota	20	Microfinance continue
2	Gbarpolu	Bopolu	40	Microfinance continue
3	Grand Gedeh	Zwedru	0	Pas encore
4	Lofa	Zogolemai	0	Pas encore
5	Lofa	Zorzor	134	Microfinance continue
6	Montserrado	Barnersville	72	Microfinance continue
7	Montserrado	Duala	0	Pas encore
8	Montserrado	ELWA	40	Microfinance continue
9	Montserrado	Jorkpen Town (appelé Nancy B. Doe)	167	Microfinance continue
10	Montserrado	Paynesville	50	Microfinance continue
11	Montserrado	Rally Time	40	Microfinance continue
12	Montserrado	Redemption	20	Microfinance continue
13	Nimba	Saclepea	80	Microfinance continue
	Nombre total de bénéficiaires		663	

Malheureusement, il n'y a pas assez d'informations permettant de déterminer avec une quelconque certitude si ces prêts ont conduit à une croissance de l'activité réelle et mesurable. Une expérience issue des pratiques de prêt plus traditionnelles auxquelles les commerçantes participent (abordées dans la prochaine section) laisse à penser que des prêts modestes leur permettent surtout d'assurer leur survie plutôt que d'étendre leurs activités. Un certain nombre de questions en suspens doivent être prises en compte dans le cadre de nouvelles itérations sur le programme de microcrédit.

Des prêts équitables et raisonnables

Des procédures de prêt ouvertes et transparentes semblent manquer. À certains endroits, l'administration a déclaré qu'elle s'était assurée de distribuer des prêts de manière équitable afin que tous puisse

⁶ L'évaluation sur les microcrédits de 2011 constate que, « dans la plupart des cas, les commerçantes étaient réticentes pour rembourser les prêts, car elles pensaient que le SMWF était associé à la Présidente... et que les prêts étaient simplement une manière pour le gouvernement de les aider à se sortir de la pauvreté » (King, 2011). Il est possible que cela se soit produit dans un ou deux des marchés évalués pour l'analyse de 2011. Il s'agit donc de cas isolés, car aucun défaut de paiement n'a été signalé pendant les visites pour cette étude de cas. Il se peut également que les responsables des marchés interrogés aient fait de fausses déclarations concernant l'importance des défauts de remboursement. Sans enquête complémentaire, il est difficile de s'en assurer.

avoir la chance de bénéficier du système. Cependant, dans d'autres marchés, en particulier Jorkpen Town, il semblait qu'une femme avait bénéficié de quatre prêts alors que les autres n'en avaient pas bénéficié du tout. Les responsables des marchés ont indiqué que les prêts n'étaient consentis qu'à des bénéficiaires dignes de confiance. En revanche, les femmes qui n'en avaient pas bénéficié ont indiqué que les prêts étaient consentis aux membres de la famille et aux amis des membres du comité d'attribution, y compris les responsables de marché. Les femmes dans les marchés se sont plaintes du fait qu'un prêt de 50 USD était trop faible, car un seul achat de leur étal coûtait davantage. La plupart des femmes voulaient des prêts d'au moins 100 USD ou 150 USD et certaines, à la tête d'une activité de marché plus importante, voulaient des prêts encore plus importants.

Sécurité du fonds de crédit

Transporter de l'argent est risqué. Les femmes du marché de Paynesville ont déclaré que l'un de leurs remboursements mensuels leur avait été récemment volé. Les circonstances de l'incident ne sont cependant pas très claires. Elles ont indiqué qu'elles s'organisaient entre elles afin de rembourser. Les prêts peuvent être plus attrayants et mieux gérés par le biais de l'introduction de nouvelles technologies, comme les services bancaires mobiles, qui soutiennent le secteur informel dans de nombreux pays.

Viabilité du fonds de crédit

Aucun intérêt n'a été versé sur les prêts actuels du SMWF, car ils ont été reversés aux femmes sous la forme d'une remise après le remboursement du prêt. C'est une bonne chose pour les commerçantes, car les prêts sont ainsi plus abordables. D'un autre côté, cela implique que le montant du fonds renouvelable n'augmente pas sur la durée et que sa valeur soit même réduite avec l'inflation. Le mécanisme de prêt du SMWF n'est donc pas encore une solution viable pour répondre à la demande de crédits abordables destinés aux femmes. Le modèle peut donc nécessiter quelques modifications pour garantir son utilité à long terme.

Gestion du programme de prêt du SMWF

Le SMWF a évalué le programme de prêt en décembre 2011 (King, 2011) et a mis en avant un certain nombre d'enjeux. Ils incluent : les retards de remboursement, un contrôle efficace et la comptabilité. Compte tenu des difficultés énumérées, il a été proposé que le SMWF étudie la création de partenariats avec d'autres organismes de microfinance fonctionnant au Liberia, mieux équipés pour gérer un programme de microcrédit.

Système bancaire

Les difficultés de transaction peuvent constituer des obstacles empêchant l'adoption de nouvelles pratiques. Ceci est illustré par une opération bancaire moderne pilote dans un marché de Jorkpen Town où le SMWF s'est associé avec Ecobank pour mettre en place un petit guichet bancaire afin de faciliter l'accès à des transactions bancaires pour les commerçantes. Les femmes ont exprimé un intérêt limité, voire nul, envers les banques et l'utilisation des services semble très limitée. Les commerçantes sont tombées d'accord sur le fait que, pour autant qu'elles soutiennent l'idée d'une banque, en pratique, le fait d'en utiliser une pénalise leurs affaires, car elles ne considèrent pas les banques comme des entités pleinement fonctionnelles. Elles se sont plaintes de la longue attente dans les queues alors qu'elles laissent leurs tables non surveillées et ont déclaré que le système informatique tombait souvent en panne. Elles ont également déclaré que le fait d'obtenir un prêt auprès de la banque demande trop de procédures administratives.

Les programmes de microcrédit des ONG au Liberia

De nombreuses autres ONG proposent des programmes de microcrédit et de microprêt au Liberia, comme la BRAC, le Liberty et le LEAP dans les comtés de Lofa et de Nimba⁷. Des entretiens ont démontré que la plupart des femmes de Lofa et Nimba (moins qu'à Monrovia) avaient soit testé elles-mêmes les produits de prêt de ces ONG soit connaissaient des femmes qui les avaient testés. Les femmes contractent un emprunt auprès de l'ONG par groupes de cinq et effectuent des remboursements hebdomadaires sur une période de quatre à cinq mois, rajoutant des intérêts de 18 à 25 %. Si une femme ne peut pas payer, le reste du groupe doit couvrir ses remboursements. Les femmes déclarent que les remboursements hebdomadaires sont trop astreignants et qu'elles ont été mal informées sur les conditions de remboursement. Il est également possible que ces conditions ne leur aient pas été correctement expliquées. Dans tous les cas, les femmes ne savaient pas exactement quelles étaient les conséquences si l'une d'entre elles venait à manquer un remboursement. Elles ont été stupéfaites de découvrir que lorsque l'une d'entre elles manquait à son engagement, la police était appelée et la personne en défaut de paiement était mise en prison, l'administration des marchés devant payer sa caution. Les femmes ont déclaré que cela s'était produit souvent, en particulier à Ganta et Voinjama, où les marchés ne sont pas aidés par le SMW⁸. Les personnes interrogées disent que certaines femmes s'étaient « sauvées » quand elles n'étaient plus en mesure de payer, ce qui veut dire qu'elles disparaissaient simplement et ne pouvaient pas être retrouvées. C'est une mesure désespérée à laquelle personne ne se résoudrait sans une excellente raison, si ce n'est le fait de se sentir en grand danger. Ces expériences semblent avoir rendu les femmes prudentes vis-à-vis de ces prêts disponibles par le biais de systèmes modernes. La majorité des femmes auxquelles nous avons parlé avaient remboursé leurs prêts auprès des ONG et ont déclaré qu'elles n'en contracteraient plus ou, dans un ou deux cas, qu'elles le feraient à titre individuel. Certaines des femmes de Voinjama ont déclaré qu'elles étaient prises dans un « cercle vicieux d'emprunts » duquel elles ne pouvaient pas sortir. Le SMWF demande un soutien pour inviter des spécialistes du Kenya et du Malawi à se rendre au Liberia et discuter de l'applicabilité, dans le contexte libérien, de leurs systèmes d'épargne et de crédit très acclamés et innovants.

Priorités des commerçantes

Compte tenu de la série de conditions nécessaires à un environnement physique et social opérationnel et décent, la question stratégique pour les commerçantes est l'une des priorités. Des entretiens avec des personnes et des groupes de femmes ont tenté d'en établir la liste, qui peut être utilisée comme base pour prendre des décisions. Le tableau 5 résume la liste de priorités absolues des commerçantes. Comme on peut le constater, il existe une variation considérable entre les femmes d'un marché à l'autre.

4. Les capacités des commerçantes à maintenir et développer leur activité

Typologie des commerçantes

Pour tenter de renforcer le pouvoir économique des commerçantes, il est important de reconnaître que les groupes, même s'ils sont principalement concentrés dans le bas de la pyramide économique, ne sont guère monolithiques. En réalité, les commerçantes du Liberia constituent une communauté assez homogène définie par le confort de leurs foyers et la réussite de leurs petites entreprises de com-

⁷ BRAC, LEAP et Liberty sont toutes des organismes de microfinance qui fonctionnent au Liberia.

⁸ Il n'a pas été possible de vérifier si cela avait un rapport avec le fait que, les deux marchés où ces phénomènes ont été le plus souvent signalés n'étaient pas assistés.

merce. Des entretiens et des discussions de groupe avec des commerçantes des neuf marchés abordés dans le cadre de cette étude de cas permettent l'élaboration d'une typologie économique et sociale composée de quatre groupes distincts qui incluent : celles ayant une toute petite activité sur le marché (la majorité) , celles dont l'activité se développe, et celles ayant une activité de marché stable ou encore celles qui sont en difficulté. Stabilité et difficulté sur le marché sont souvent liées à la stabilité et aux difficultés du foyer. Les quatre principaux types de commerçantes sont caractérisés comme ayant :

1. Une activité de marché solide et en développement où les besoins du foyer sont entièrement satisfaits.
2. Une petite activité de marché qui soutient un jeune ménage dont les besoins sont satisfaits.
3. Une activité de marché faible et stable soutenant un foyer adulte dont les besoins ne sont pas satisfaits.
4. Une activité de marché faible et en déclin qui peut à peine subvenir aux besoins du foyer.

Les principales variables qui permettent d'affecter les commerçantes à une de ces catégories sont présentées dans le tableau 6. Les profils des commerçantes types dans chaque catégorie sont les suivants.

Le susu, basé sur la confiance

Le susu est un système traditionnel d'épargne et de crédit renouvelable qui fonctionne comme suit : un groupe de personnes accepte de verser une somme d'argent prédéterminée sur un instrument d'épargne (géré par un de ses membres) de manière régulière, tous les jours, toutes les semaines ou tous les mois. Chaque jour, semaine ou mois, le montant total collecté est versé à un des membres du groupe, chacun d'entre eux recevant l'argent à tour de rôle. La plupart des groupes susu ont entre 20 et 40 membres bien que certains en aient jusque 100. La plupart des femmes font partie d'un à trois différents susus, impliquant un mélange de fonds journaliers, hebdomadaires et mensuels de montants divers auxquels elles contribuent.

Les femmes considèrent le susu comme un moyen d'obtenir un crédit à taux d'intérêt nul, ou comme l'une des femmes le décrit, comme un « crédit intelligent ». Ce qui est important, c'est qu'il n'implique pas de vérification des antécédents, le susu étant basé sur la confiance et l'argent étant disponible en cas de besoin ou d'urgence. Pour que le système fonctionne, une grande confiance doit exister entre les participants et les femmes vont très loin pour s'assurer qu'elles remboursent leur susu à temps. Le défaut de paiement est une trahison et peut avoir des conséquences extrêmes comme l'exclusion de tous les groupes de susu.

Type 1 : une activité de marché solide et en développement où les besoins du foyer sont entièrement satisfaits

Parmi les 18 femmes interrogées pour cette étude de cas, deux seulement ont une activité en développement. Toutes deux sont des femmes mariées adultes qui vendent des articles manufacturés de grande valeur comme des bols en plastique et des cosmétiques. Toutes les deux ont un revenu qu'elles gagnent elles-mêmes, en plus de leur revenu du marché. L'une est également mariée à un homme qui touche un revenu salarié. Les enfants de ces femmes sont allés au lycée et certains d'entre eux sont actuellement à l'université. Elles s'occupent également de leurs petits-enfants. Elles peuvent contracter des crédits et le font, et elles participent également aux systèmes de crédit traditionnel comme le susu. Elles utilisent une partie de leurs emprunts et de leurs susus pour développer leurs activités.

CHRISTINA (Type 1)

Christina a 47 ans, elle est mariée et a quatre enfants, un au lycée et trois à l'université, et quatre petits-enfants dont elle s'occupe. Elle vend des bols en plastique sur le marché de Paynesville et a un petit stand de boisson que sa fille gère dans la soirée. Elle était secrétaire, mais le marché rapporte plus d'argent et ses collègues la traitent mieux là-bas. Elle gère également une activité d'huile de palme saisonnière et reçoit parfois un salaire pour donner des cours d'alphabétisation. Son mari a un salaire de 300 USD par mois. Le coût total pour les frais de scolarité de ses enfants au lycée et à l'université est de 2000 USD ; elle a dû retirer un enfant de l'école, car elle ne pouvait se permettre ces dépenses. Elle emploie une nourrice pour s'occuper de ses quatre petits-enfants. Elle a un susu quotidien dont le montant est de 100 USD par mois et contracte régulièrement des crédits auprès de la BRAC, une ONG internationale proposant des services de microcrédit (voir l'encadré). Le dernier crédit qu'elle a pris était de 400 USD. Elle trouve que les crédits de SMWF sont trop faibles.

Tableau 5 : priorités et préoccupations des commerçantes

	Priorité 1	Priorité 2	Priorité 3	Priorité 4
Jorkpen Town	Pas d'école abordable	Pas d'infirmier ou de crèche	Pas de clinique	
Paynesville	Pas de crèche	Pas de stockage réfrigéré	Pas de ramassage des ordures	
Marché hebdomadaire de Saclepea⁹	Besoin de stockage sécurisé dans le nouveau marché	Besoin d'une crèche abordable dans le nouveau marché ou à proximité	Besoin d'une école abordable dans le nouveau marché ou à proximité	
Zorzor	Pas d'infrastructure de garde d'enfant	Pas de clinique ou d'hôpital	Pas de stockage réfrigéré	
Ganta	Besoin d'une halle de marché	Pas d'infrastructure de garde d'enfant	Besoin de prêts abordables	Manque d'alimentation en eau et de toilettes
Voinjama	Besoins de stockage réfrigéré (pour certaines femmes) et de garde d'enfant (pour toutes les femmes, plus importants que les nouvelles halles de marché)	Besoin de prêts abordables	Manque d'alimentation en eau et de toilettes	
Barnersville	Besoin d'un système d'évacuation de l'eau	De l'eau arrive de chaque côté de la halle du marché (et la protection ondulée rouille et se détache du bâtiment)	Les toilettes sont déjà remplies et débordent lors de la saison humide	

⁹ NB. Les discussions sur les priorités pour les commerçantes de Saclepea ont porté sur les services qui devraient être fournis sur le marché hebdomadaire pour que les femmes quittent le marché journalier de la ville et partent s'installer sur cet autre marché.

Tableau 6 : typologie des femmes et de leurs activités de marché

	Description du foyer et de l'activité de marché	Types de biens vendus	Revenu du foyer et structure de la famille étendue	Organisation de la garde des enfants	Montant des prêts et crédits	Principale stratégie d'investissement au foyer et au marché	Éducation et enfants
Type 4	Une activité de marché solide et en développement où les besoins du foyer sont entièrement satisfaits	Articles manufacturés (plastique, cosmétiques)	Marée, second revenu, soutient des personnes à charge de la famille étendue y compris des petits-enfants	Peut se permettre une garderie privée	Prêts individuels officiels de différents montants et <i>susu</i>	Développe de nouvelles activités en utilisant des prêts et des <i>sususu</i> . Envoie ses enfants à l'université	Au lycée et iront à l'université
Type 3	Une petite activité de marché qui soutient un jeune ménage dont les besoins sont satisfaits	Produits séchés, petits articles ménagers, poisson, viande	Jeune, célibataire ou avec un compagnon qui la soutient et vivant avec ses parents ou sa famille	La famille garde les enfants	<i>Susu</i> moyen de 150 USD + par mois, quelques prêts	Se concentre sur le développement du foyer, pas sur le marché	Garde assurée à la maison ; enfants à l'école primaire
Type 2	Une activité de marché faible et stable soutenant un foyer adulte dont les besoins ne sont pas satisfaits	Produits séchés et légumes, <i>fufu</i> , petits articles ménagers, poisson, viande, vêtements d'occasion	Unique soutien de famille. Célibataire ou mariée avec un mari sans emploi, soutient des personnes à charge de la famille étendue	Amène les enfants au marché	<i>Susu</i> entre 50 USD et 100 USD par mois, possibilité de faire des emprunts	Essaie d'ajouter de petites choses sur la table du marché. Envoie les enfants à l'école	Les enfants vont jusqu'à au lycée ; les plus jeunes sur le marché avec leur mère
Type 1	Une activité de marché faible et en déclin qui peut à peine soutenir le foyer	Légumes seulement et produits séchés	Unique soutien de famille. Célibataire, vulnérable, n'a que des personnes à charge et pas de soutien de sa famille	Les jeunes enfants sont amenés au marché	<i>Susu</i> de 0 USD à 40 USD ; n'ont pas la possibilité de contracter un prêt, mais peuvent le faire néanmoins	Biens à crédit (vente-paiement). Peut avoir des prêts impayés exceptionnels	Les enfants pourraient ne pas aller jusqu'à au lycée

« D'abord Dieu, le marché ensuite »

Type 2 : une petite activité de marché qui soutient un jeune ménage dont les besoins sont satisfaits

Treize commerçantes entrent dans les catégories de foyer du type 2 ou du type 3, dont l'activité est stable, éventuellement en croissance par faibles augmentations sur une longue période. Les activités de marché de type 2 et 3 se ressemblent en de nombreux points car leurs propriétaires vendent des types de produits de marché similaires à faible valeur : du poisson, des produits séchés, des légumes et des aliments de base comme le riz et le fufu. Cependant il y a quelques différences importantes.

La différence principale est que les foyers de type 2 tendent à avoir des enfants plus jeunes et que les commerçantes vivent avec leurs parents ou membres de leur famille qui gardent leurs enfants pendant la journée. En conséquence, ils ont plus d'opportunités d'investir dans leurs activités de marché. Certaines femmes jeunes ont aussi des compagnons qui vivent avec elles et les soutiennent de différentes façons. Les « profits » (c.-à-d. le montant de l'argent mis de côté pour le susu, les clubs d'épargne, environ 150 USD par mois dans ces foyers) sont en grande partie réinvestis dans le foyer et utilisés pour payer les frais de scolarité, les coûts de construction de la maison, aider les proches et acheter les articles pour l'étal du marché. Le groupe de type 2 était constitué de quatre femmes.

LOOLU et YVONNE (Type 2)

Loolu a 36 ans et travaille depuis quatre ans sur le marché de Zorzor. Elle n'a pas reçu d'instruction. Elle a deux enfants, un à l'école et un à la crèche. Elle s'occupe également de l'enfant de sa tante décédée, lui aussi à la crèche. Sa fille, qui est à l'école, a une bourse complète et les coûts de la crèche pour les plus jeunes enfants sont de 1920 LRD par semestre et par enfant (à peu près 25 USD). Elle vit dans la maison de son père et s'occupe de lui alors que les enfants vivent chez sa mère. Elle envoie des gens à Monrovia pour lui acheter du poisson, elle achète trois ou quatre cartons à la fois et elle revendra chacun avec un bénéfice de 550 LRD. Elle utilise cet argent pour un susu. Elle achète aussi cinq caisses de pattes de poulets par semaine, qu'elle revend pour couvrir ses dépenses alimentaires. Elle touche un remboursement de susu de 2500 LRD par semaine, qu'elle utilise pour payer les frais de garde des enfants. Elle soutient aussi son frère avec un crédit.

Yvonne a 29 ans et est allée jusqu'en 7e année (classe de 5e). Elle n'est pas mariée, mais vit avec son compagnon. Ils habitent dans la maison de sa grand-mère de 98 ans dont Yvonne s'occupe. Elle a trois enfants, de trois, quatre et sept ans. Les enfants de quatre et sept ans vont à l'école. Elle s'occupe aussi de deux des enfants de sa sœur. La sœur d'Yvonne s'occupe de son bébé d'un an quand Yvonne vend du poisson et des pattes de poulet au marché de Ganta. Son compagnon a une moto qu'il utilise pour transporter les gens, ce qui lui rapporte 400 ou 500 LRD par jour, mais ce revenu est très instable. Yvonne fait un profit compris entre 500 et 700 LRD par jour. Elle met 350 LRD de ses gains sur son susu quotidien, ce qui lui rapporte un susu mensuel de 150 USD environ, qu'elle utilise pour payer les frais de scolarité (250 USD par an). Elle prévoit d'acheter un terrain pour une maison. Elle vend sur le marché depuis six ans et dit que, même si son commerce ne s'est pas beaucoup développé pendant cette période, ses connaissances pour le gérer ont progressé.

Type 3 : une activité de marché faible et stable soutenant un foyer adulte dont les besoins ne sont pas satisfaits

Contrairement aux commerçantes de type 2, les femmes du type 3 sont plus souvent des adultes (c.-à-d. qu'elles ont tendance à avoir des enfants plus âgés ce qui génère davantage de contraintes sur leurs revenus). Il y avait neuf femmes de ce type dans l'étude. La plupart étaient célibataires, et parmi celles qui étaient mariées, toutes sauf une avaient un mari sans emploi vivant à la maison. Certaines

de ces femmes ne sont pas propriétaires de leur maison et paient un loyer. Les « profits » de ces ménages varient de 50 USD à 110 USD par mois et sont en grande partie réinvestis dans le foyer (sous forme de frais de scolarité et pour certains ménages de coûts de construction) plutôt que dans leur commerce. Des soins de santé d'urgence et des frais d'obsèques ont aussi empêché le développement de l'activité. Beaucoup de ces femmes avaient contracté des emprunts portant intérêts et les ont remboursés. Mais même si elles ont la possibilité de contracter des emprunts, elles ont besoin de produits de crédits particuliers pour répondre à des situations particulières.

KEBEH (Type 3)

Kebeh a 31 ans et travaille sur le marché de Zorzor depuis 16 ans. Elle a arrêté l'école en 1re année (cours préparatoire), vit avec sa mère, mais construit une maison de quatre pièces. Elle a trois enfants, deux filles et un garçon, âgés de 17, 13 et 6 ans. Tous vont à l'école. Celle de 17 ans aide sa mère au marché l'après-midi alors que celle de 13 ans va à l'école l'après-midi et aide sur le marché le matin. Les frais de scolarité pour les trois enfants sont de 85 USD par semestre. La mère de Kebeh l'aide à élever ses enfants. Kebeh dit que même si ses revenus journaliers sont faibles, ils sont suffisants pour acheter de la nourriture et de petits articles pour l'étal du marché. Le jour du marché, ses revenus peuvent atteindre 3500 LRD. Elle dépense 1000 LRD par mois en riz et 100 LRD par jour pour du poisson et d'autres denrées alimentaires. Elle a un susu hebdomadaire de 1000 LRD qu'elle peut toucher tous les six mois. La dernière fois qu'elle l'a perçu, elle a reçu 25 000 LRD (environ 350 USD) du susu. Elle l'a utilisé pour payer des frais de scolarité et mettre de l'argent dans sa maison.

Type 4 : une activité de marché faible et en déclin qui peut à peine soutenir le foyer

Trois femmes interrogées avaient une activité de faible envergure ou en déclin et étaient à peine en mesure de subvenir aux besoins de leur foyer. Elles vendent des légumes et des produits séchés de faible valeur et leurs revenus leur permettent à peine de subvenir à leurs besoins et à ceux de leurs enfants. Elles utilisent divers mécanismes d'adaptation pour survivre, y compris en participant à des susus de très faibles montants. Elles ne sont pas capables de gérer des emprunts portant intérêts et luttent pour maintenir leurs enfants à l'école. Ces femmes sont particulièrement vulnérables en ce sens qu'elles sont toutes célibataires et sans soutien des membres de leur famille. L'une était âgée et handicapée et l'une était une adolescente seule avec un petit bébé. Deux des femmes avaient la charge de personnes handicapées. Deux d'entre elles étaient jeunes et apparemment plus en contact avec leurs familles. L'une avait été violée pendant la guerre et son premier enfant était le fruit de ce viol.

MARTHA (Type 4)

Martha, âgée d'environ 90 ans, est presque aveugle. Elle a eu six enfants, mais une seule fille est encore en vie. Cette fille est devenue paralysée après la naissance de son dernier enfant. Martha est veuve et s'occupe de cinq petits-enfants. La petite-fille la plus âgée a 21 ans et s'occupe de sa mère paralysée à la maison pendant que Martha vend des feuilles de manioc au marché de Saclepea qu'elle achète selon un système d'achat et de vente. Les autres commerçantes veillent sur elle. Elle dépense 100 LRD chaque jour pour l'alimentation de la famille et paie 200 LRD à un club de prêt traditionnel un samedi sur deux.

Variations régionales ou autres dans les revenus et les bénéfices

Il y a des différences régionales parmi les femmes en termes de richesse ou de pauvreté et de niveau d'éducation. Les commerçantes de Lofa luttent bien plus que leurs collègues de Nimba et de Monrovia. Les conditions au foyer et au marché reflètent souvent les conditions économiques dominantes à travers les comtés et les régions. Par exemple, le bénéfice mensuel d'un susu pour les femmes de Lofa est en moyenne compris entre 30 USD et 60 USD, alors qu'ailleurs la moyenne est aux alentours de 100 USD ou plus par mois. Les niveaux de scolarisation à Monrovia et Nimba, en particulier parmi les jeunes femmes, sont plus élevés qu'à Lofa. Les commerçantes de Monrovia y compris celles de foyers de type 3 possédaient un générateur de courant et une télévision. Ces biens étaient beaucoup moins courants chez les femmes de Nimba et de Lofa. Cependant la plupart avaient un téléphone portable, car ceci est maintenant considéré comme un besoin élémentaire par les femmes des marchés.

Gérer les foyers sur les revenus du marché

Malgré les différences existant au sein de la vaste communauté des commerçantes, la majorité de ces femmes fonctionne avec des revenus limités et peu ou pas du tout de capitaux d'investissement, ce qui conduit à des rendements à petite échelle sur ce qu'elles réussissent à investir. D'après l'étude SBA de 2007, les ventes journalières de près des trois quarts des commerçantes ont une valeur inférieure à 1000 LRD, soit environ 13,50 USD (SBA, 2007 : 27). Beaucoup de femmes parmi les plus pauvres utilisent leurs revenus du marché pour faire face aux besoins du foyer, souvent en l'absence d'un autre soutien de famille. Une minorité de commerçantes réussissent à développer leurs activités de marché. Mais chaque fois qu'elles sont dans la continuité marché/revenu, les commerçantes entrent dans l'économie informelle car elles ont besoin de nourrir leurs familles.

D'après l'enquête sur les marchés réalisée en 2007 par le SMWF, près de 60 % de l'ensemble des commerçants (84 % des femmes de marchés) ont démarré leur activité comme principale source de revenus pour leurs familles (SBA, 2007 : 26). Certaines femmes commencent en vendant des légumes de faible valeur comme des légumes verts, des poivrons frais ou des boulettes amères. Quelques-unes reçoivent une aide financière de leurs amis ou de membres de leurs familles pour démarrer leurs commerces, tandis qu'un certaines aides, peu nombreuses, proviennent d'autres métiers ou d'autres professions d'où elles retirent leurs propres capitaux d'investissement. Leur réussite est liée à la structure et aux capacités internes du foyer, notamment au nombre de personnes à charge, d'adultes capables et qui ramènent un second revenu, de la disponibilité du travail (du foyer et de la famille étendue) et des exigences de travail domestique, y compris la garde des enfants. Les revenus en espèces issus des marchés sont d'abord utilisés pour le foyer, mais doivent être soigneusement partagés avec les dépenses nécessaires pour continuer l'activité du marché. Les investissements pour accroître cette activité sont secondaires par rapport aux dépenses visant à satisfaire les besoins de base.

Foyers : statut conjugal, personnes à charge et travail domestique

Parmi les 18 femmes interrogées, 11 étaient célibataires et quatre étaient mariées à des hommes sans emploi. Toutes étaient les seules ou les principaux soutiens de famille dans leurs foyers. Dans 15 cas, le revenu provenant du marché était le seul revenu entrant dans le foyer. Les trois femmes restantes étaient mariées à des hommes qui gagnaient un revenu, mais dans ces trois cas, les femmes ont indiqué qu'elles gagnaient plus d'argent que leur mari. Comme l'a exprimé une femme : « Nous sommes les maris ».

Toutes les femmes interrogées avaient deux à six enfants. La moitié de ces femmes environ s'occupaient également d'autres enfants (souvent de petits-enfants), et avaient donc la responsabilité de cinq à huit enfants. Certaines femmes ayant des enfants plus jeunes vivaient chez leurs parents, et leur mère ou leurs sœurs les aidaient pour la garde des enfants. La plupart des femmes disaient qu'elles soutenaient aussi des parents d'une autre façon. En échange, les enfants les plus âgés et les adolescents vivant à la maison devaient contribuer à l'activité du marché en transportant des produits, en installant les étals, en vendant des articles les jours de marché ou en gardant les enfants. L'étude SBA a montré que plus d'un tiers des commerçantes sont aidées par des enfants (SBA, 2007 : 19). Les entretiens montraient que les garçons comme les filles apportaient de l'aide, les filles s'occupant des tâches domestiques comme la garde des enfants. D'autre part, les hommes adultes sans emploi restaient « à ne rien faire » à la maison, n'apportant leur aide ni au foyer ni au marché.

Foyers : avoir un toit au-dessus de la tête

La famille étendue bénéficie et soutient en même temps l'entreprise du marché. Les bénéficiaires du marché vont invariablement servir à couvrir les dépenses du foyer pour la nourriture, le logement et l'éducation ou pour l'achat d'un terrain pour y construire une maison. Parmi les 18 femmes interrogées, environ la moitié des commerçantes les plus âgées ont construit leur propre maison (ou en ont hérité), alors que les plus jeunes femmes ont tendance à vivre encore chez leurs parents. Quelques femmes (quatre seulement dans l'échantillon) sont locataires. Parmi ces femmes n'ayant pas leur propre maison, la majorité d'entre elles ont acheté une parcelle de terrain et ont déjà commencé à y construire une maison, ou bien elles économisent dans ce but et prévoient d'acheter une parcelle de terrain dans un futur proche.

Foyers : éducation

Presque toutes les femmes des marchés ont les mêmes objectifs de base dans la vie : gérer leur foyer et envoyer leurs enfants au lycée. Un autre objectif de même importance, bien plus difficile à atteindre, est de permettre à leurs enfants de suivre une formation universitaire. La manière dont les commerçantes gèrent l'argent et l'investissent dans leur commerce est en grande partie guidée par la réussite de ces trois objectifs, même si la plupart des femmes atteignent rarement le troisième. Certaines commerçantes ont reçu une éducation, bien que la plupart n'aient été que quelques années à l'école. Sur les 18 femmes interrogées pour cette étude de cas, six avaient terminé le lycée et aucune n'était allée à l'université. Onze femmes (67 %) n'avaient aucune éducation ou avaient été scolarisées pendant un ou deux ans. De la même façon, l'enquête de 2007 avait montré que 70 % des commerçantes n'avaient pas ou presque pas reçu d'éducation (2007 : 25).

Toutes les femmes, qu'elles soient instruites ou pas, envoient leurs enfants à l'école. Généralement, les femmes préfèrent pour leurs enfants l'enseignement privé des écoles des missions plutôt que l'enseignement significativement moins cher proposé par l'État, car elles estiment qu'il est meilleur.¹⁰ Toutes les femmes interrogées paient aussi les frais de scolarité des enfants de leurs amis et de parents parce que les commerçantes sont considérées comme « riches » par rapport à celles dont les foyers reposent principalement sur la production agricole pour leurs revenus. Seules deux femmes sur 18 avaient les moyens d'envoyer leurs enfants à l'université. La plupart des femmes laissent leurs enfants se débrouiller seuls pour trouver un moyen de payer leurs frais de scolarité à l'université. Une femme s'était fortement endettée pour essayer de payer les frais de son fils en faculté de médecine. À l'exception des plus hauts revenus, la plupart des femmes interrogées ont dit que le coût important des frais de scolarité était un des principaux obstacles les empêchant d'investir et de développer leurs commerces.

¹⁰ Voir les commentaires sur le système éducatif libérien par Werker et Beganovic, 2011.

Faire du commerce dans l'économie informelle

Les commerçantes sont soumises à une foule de contraintes qui les empêchent de gagner suffisamment pour développer leurs micro-commerces.¹¹ Cependant, les principaux obstacles évoqués pendant les entretiens portaient presque toujours sur leur foyer plutôt que sur des facteurs liés au marché comme les transports, les prix et la concurrence. Pourtant ces derniers constituent des barrières majeures que des progrès d'alphabétisation, de compétences en affaires et un accès plus facile au crédit peuvent aider à franchir.

Acheter et transporter des biens

D'après l'étude de marché de 2007 commandée par la FAO, la contrainte la plus importante concernant les activités de marché est le prix d'achat élevé des biens (ROL : 2007 : 42). La LMA attribue les prix élevés au fait que beaucoup de grossistes sont également actifs comme détaillants, et par conséquent vendent moins cher que les petits détaillants (entretien, LMA, décembre 2011). Les femmes font leurs courses sur les marchés de gros pour obtenir les meilleurs prix, mais rapportent qu'elles obtiennent toujours les prix les plus élevés, et les bénéfices les plus faibles, parce qu'elles doivent souvent acheter leurs produits à crédit et les escroqueries sont fréquentes avec ce type d'arrangement. Les femmes rapportent aussi qu'elles se font escroquer quand elles passent la frontière vers la Guinée pour acheter des produits à vendre, essentiellement par manque de connaissance des taux de change et à cause de leurs compétences linguistiques limitées en français. Mais la contrainte primordiale pour les commerçantes en tant qu'entrepreneurs de petits commerces dans l'économie informelle est qu'elles doivent, elles-mêmes, faire tout ce qui est nécessaire à la conduite d'une entreprise. Le manque de connaissances et de compétences en affaires rend cela encore plus difficile.

Les marchés de Monrovia

C'est à Monrovia que les femmes ont rencontré le moins de difficultés pour se procurer des biens, Monrovia étant un port et aussi le principal point d'entrée pour les marchandises et articles manufacturés importés. Dans l'agglomération de Monrovia, deux endroits servent de marchés finaux. Selon la Liberian Market Review de 2007, le marché Gbobachov dans la zone du Red Light à Paynesville et les deux marchés « Kuwait » à Duala sont les principaux points de distribution de produits agricoles en provenance des zones rurales (ROL, 2007 : 20). Sur ces marchés, des intermédiaires qui séparent le vrac (gbobachovs) achètent les produits aux grossistes et les distribuent sur d'autres marchés de Monrovia. Des activités de gros et de détail ont lieu sur ces marchés. Les commerçantes que nous avons interrogées ont indiqué qu'elles s'y rendaient et achetaient directement des produits du marché du Red Light, en payant d'avance en espèces ou en négociant des conditions de crédit ou de système de vente pour paiement (voir ci-dessous).

Marchés de Ganta et Saclepea

De nombreuses commerçantes sont des négociantes internationales ou transfrontalières. Les commerçantes de Saclepea obtiennent leurs marchandises à Ganta et certaines vont également en Guinée pour acheter directement aux commerçants. Les femmes font des voyages courts, louant en général une moto pour se rendre à la première ville juste à la frontière guinéenne pour faire leurs achats. Même si elles peuvent aller et venir assez facilement grâce au versement d'un petit pot-de-vin, elles déclarent que les coûts de transport entament sérieusement leurs profits.

¹¹ Une analyse complète fournissant des détails sur les dynamiques de l'offre et de la demande des marchandises et produits spécifiques vendus par les femmes dans divers endroits du pays dépasse le cadre de cette étude de cas.

Ganta est la deuxième plus grande ville et possède l'un des marchés journaliers les plus importants au Liberia. C'est un poste de négoce très important entre Monrovia et les comtés de l'est et un lieu de rendez-vous pour l'exportation de ressources naturelles de grande valeur y compris le caoutchouc, le bois et le minerai de fer. C'est également la passerelle principale entre le Liberia et la Guinée où une variété de produits sont achetés et revendus à Ganta à des détaillants. L'huile de palme est la denrée principale qui traverse la frontière en direction de la Guinée en large quantité.¹² Parallèlement, selon l'analyse des marchés du Liberia, plusieurs produits alimentaires trouvés dans pratiquement tous les marchés au Liberia proviennent de Guinée, comme les piments séchés, les graines de sésame et les arachides. Les autres marchandises de Guinée incluent les haricots secs et légumineux, le gombo séché et la « poussière » de tomate et d'oignon (poudre réalisée avec de la terre, des tomates et des oignons séchés). De tous les commerçants urbains en dehors de Monrovia, ceux de Ganta sont certainement le moins affectés par les contraintes liées au manque de transport et de routes, car Ganta est bien intégré dans le système de transport et le réseau routier qui le relie à Monrovia et aux comtés de l'est du Liberia. Le marché semble développer son propre secteur de commerce de gros, ce qui signifie que les commerçantes de Ganta et de Saclepea n'auront pas besoin de faire le long voyage à Monrovia pour acheter des marchandises.

Marchés de Zorzor et Voinjama

Lofa est un des comtés au Liberia qui a été le plus affecté par la dernière phase de la guerre civile. De nombreuses personnes ont quitté cette zone comme réfugiés en 1999 et au début des années 2000 quand elle est devenue une zone principale de conflit armé. Comme dans tous les marchés analysés, certaines femmes sont restées pendant les combats, continuant à trouver et vendre des marchandises le long des routes, pendant que d'autres sont parties pour la Guinée. En janvier 2004, les gens ont commencé à revenir des camps de réfugiés de Guinée et de Sierra Leone et à reconstruire leurs vies. Bien que Lofa soit doté de ressources naturelles considérables, il n'a pas de minerai de fer ou de caoutchouc comme Nimba et il a à peine commencé à exploiter son bois ou ses richesses minérales. Ce n'est donc pas un comté particulièrement riche comme on peut le constater dans ses niveaux généralement faibles d'activité de marché et de profits chez les femmes de Lofa par comparaison à celles de Monrovia et Nimba.

En tant que capitales de districts, Voinjama et Zorzor sont toutes deux le point de convergence pour les producteurs et vendeurs itinérants des zones voisines et attirent également des commerçants au-delà des frontières de la Guinée. Cependant, dans les deux marchés, il existe des problèmes plus importants liés à l'approvisionnement et à d'autres contraintes que dans d'autres marchés, ce qui rend la tâche plus difficile pour les femmes en termes de développement d'une activité de marché stable. Les femmes se rendent à Monrovia pour la plupart des marchandises non périssables comme l'huile, le sel et les cubes de bouillon de poule. Elles achètent différentes légumineuses et légumes secs en Guinée. Les légumes sont achetés auprès des producteurs locaux dans les zones voisines. Une des contraintes les plus importantes pour les femmes à Zorzor est le coût élevé du voyage à Monrovia. Cela se répercute sur les prix de tous les produits qui, à Voinjama également, sont plus élevés que dans la plupart des autres marchés libériens selon le Moniteur mensuel des prix du Liberia (LISGIS, 2011).

Les distances, l'état des routes et des véhicules sont particulièrement contraignants pour les femmes de Lofa qui vendent du poisson cru. La route Voinjama – Zorzor – Gbarnga, une route commerciale essentielle, n'est pas pavée ce qui augmente les temps de trajet. Pour rendre les choses plus difficiles,

¹² Ganta est l'étape principale d'exportation pour l'huile de palme. On estime que le marché gère environ 90 000 litres d'huile de palme chaque semaine pendant la saison de commercialisation, dont 60 % sont exportés en Guinée. Ce volume fait de Ganta l'un des plus grands marchés d'huile de palme régionaux dans le bassin (WFP, Cross Border Trade and Food Security, Liberia and Sierra Leone, May 2010, P.9 [Commerce transfrontalier et sécurité Alimentaire, Liberia et Sierra Leone, Mai 2010, P.9]).

« D'abord Dieu, le marché ensuite »

les camions et les bus tombent souvent en panne. Le poisson doit être conservé dans une glacière pendant le trajet du retour – un trajet de sept heures minimum de Monrovia à Voinjama rendu encore plus long lorsque les camions tombent en panne en cours de route. Au fur et à mesure que la glace fond, le poisson se détériore et peut même déjà commencer à pourrir au moment où il arrive sur le marché. En conséquence, les entrepôts frigorifiques dans ces marchés sont particulièrement demandés.

Gérer la compétition

Les catégories de marchandises vendues par les commerçantes peuvent être commandées de manière approximative, selon leur valeur, et incluent des légumes, des aliments de base, de l'huile et des condiments au niveau le plus bas, suivis par du poisson. La proportion de vendeuses de produits alimentaires et non alimentaires parmi les commerçantes interrogées correspond à peu près à la proportion trouvée dans l'enquête de 2007 du SMWF : 50 % de tous les commerçants se consacrent à la vente de denrées alimentaires, la majorité étant des femmes (SBA, 2007 : 26). Bien que les frais de démarrage pour l'installation d'un étal de marché pour vendre de la nourriture soient relativement peu élevés, il existe une concession : les femmes sont confrontées à une forte concurrence en termes de clients. Dans l'évaluation des contraintes du FAO sur les détaillants de marchés provenant de l'analyse des marchés au Liberia, la concurrence a été placée en deuxième position dans une liste des contraintes principales, après le prix élevé d'achat des marchandises (ROL, 2007). Les femmes qui vendent des légumes et de petits aliments secs subissent le plus haut niveau de concurrence des nouveaux arrivants du secteur. Leurs marges de profit sont faibles. Pire, des entretiens pour cette étude de cas insinuent que les femmes peuvent être prises au piège pendant une longue période à vendre des denrées alimentaires de faible valeur. La plupart des femmes interrogées dans la trentaine avancée ou plus âgées et vendant des marchandises sèches et des légumes le faisaient déjà depuis 20 ans ou plus. Cependant, évoluer de la vente de légumes et de marchandises sèches vers la vente de produits à plus forte valeur sur le marché comme le poisson est un but souvent évoqué. Les commerçantes ont également déclaré que des querelles éclataient fréquemment entre les femmes qui vendaient du poisson et que les désaccords concernaient pratiquement tout le temps les clients. L'intensité de la concurrence pour les ventes de poisson est partiellement due au fait que la durée de vie du poisson cru est très courte et le gaspillage est fréquent, particulièrement à Voinjama et Zorzor en raison des contraintes de transport, comme indiqué ci-dessus. Comme la plupart des marchés n'ont pas d'entrepôts frigorifiques, les pertes sur les prises quotidiennes ne peuvent pas être compensées le jour d'après. Même si le poisson peut être séché quand il commence à se détériorer, les femmes préfèrent vendre du poisson cru, car le poisson séché a une valeur marchande moindre. Le poisson est donc un des produits les plus risqués à vendre dans les marchés, mais c'est également un aliment de base au Liberia car il est très demandé.

La plupart des femmes aspirent à entrer dans la vente d'articles manufacturés de grande valeur comme des produits et articles de cuisine en plastique qui ont une durée de vie élevée et impliquent donc moins de risques de perte de revenus sur le long terme. Une des poissonnières interrogées avait ajouté quelques paniers de marchandises sèches sur sa table dans le but d'essayer de développer son commerce. Il n'est pas évident de savoir à quel point ce type de stratégie peut s'avérer payante. La seule femme que nous avons interrogée bénéficiant d'un étal de marché proposant des bols en plastique et qui marchait bien bénéficiait de capitaux de démarrage et avait directement débuté dans la vente de ces marchandises. Cependant, les frais de mise en route pour des articles de plus grande valeur sont généralement hors de portée de la plupart des commerçantes.

Gérer le foyer et l'activité de marché

Les vendeuses des marchés font du commerce avec de grosses sommes d'argent comparativement à leurs bénéfices réels. Une grande partie de l'argent qu'elles manipulent est destinée à couvrir les coûts d'exploitation. Afin de gérer leurs activités avec succès, les commerçantes doivent préserver un flux

de trésorerie à un niveau leur permettant de couvrir les dépenses quotidiennes liées au foyer et à leur activité (nourriture, loyer, transport, essence) et les coûts pour les achats permanents de leurs étals de marché. Pour garantir la solvabilité de leurs activités et répondre aux besoins du foyer, les femmes doivent avoir le sens des affaires afin de calculer leur revenu, leurs dépenses et leur crédit. Les compétences élémentaires de lecture, de calcul et les aptitudes commerciales diffèrent d'un marché à l'autre, mais pour les personnes indépendantes, certaines des approches les plus traditionnelles semblent fonctionner de manière plus efficace. Le mélange de marchandises sur les étals et la manière dont le revenu est utilisé reflètent souvent les stratégies utilisées par les femmes pour répondre aux besoins du foyer.

Générer des revenus

Les revenus issus des ventes sont généralement faibles pour la plupart des commerçants des marchés. L'enquête du SMWF de 2007 a révélé que près des trois quarts de tous les commerçants des marchés gagnaient moins de 1 000 LRD par jour dans le cadre de leurs ventes en 2007 (2007 : 27). Les femmes interrogées pour cette étude de cas ont déclaré des revenus provenant des ventes (pas des bénéfices) fluctuant de 2 500 LRD (34 USD) à 500 LRD (7 USD) par jour, mais toutes les femmes ont indiqué que, certains jours, il arrivait qu'elles ne vendent pratiquement rien. Les bénéfices étaient très variables, certaines femmes étant incapables d'être précises sur les montants réels.

Calculer les dépenses

La nourriture est la plus grosse dépense pour la plupart des foyers (à l'exception de ceux qui louent leur maison). Elle représente généralement un coût quotidien ou au moins régulier et permanent. La plupart des femmes ont déclaré qu'elles dépensaient entre 150 LRD et un maximum de 250 LRD par jour en nourriture pour la famille, puisant souvent dans leurs propres étals pour compléter leurs achats. L'un des moyens utilisés par les femmes pour gérer le budget de leur ménage est de cibler un ou deux produits spécifiques dont la vente permet d'acheter de la nourriture pour la famille. Par exemple, les femmes qui vendent du poisson vendent en général souvent des pieds de poulets et utilisent les recettes de leur vente pour acheter des réserves alimentaires pour la famille. Les femmes qui vendent des marchandises sèches avaient souvent également une table de légumes et utilisaient les recettes de la vente de ces derniers pour de la nourriture.

Épargne, crédit et susu

Les commerçantes doivent économiser les revenus qu'elles n'utilisent pas pour des dépenses quotidiennes afin de payer les frais de scolarité, les coûts de construction, les achats en grande quantité pour le marché et les dépenses de santé, d'obsèques et autres urgences. La trésorerie doit être protégée des demandes constantes d'aide adressées auprès des commerçantes par des proches ou des personnes à charge démunis. Des systèmes pour stocker l'argent et y avoir accès en cas de besoin, avec un niveau de souplesse permettant de répondre aux urgences, sont une composante essentielle de leurs stratégies commerce-foyer pour respecter les dépenses. La manière la plus courante pour les femmes des marchés de stocker de l'argent est le traditionnel susu (voir encadré page 39). Toutes les femmes à qui nous avons parlé, sauf une, étaient impliquées dans un genre de susu ou de système d'épargne ou de prêt. En l'occurrence, le club est une autre institution d'épargne locale.

Le club consiste en un groupe d'individus qui placent de l'argent régulièrement pendant une certaine période – souvent jusqu'à six mois ou un an – puis ensuite partagent la totalité de l'argent versé à la fin de la période. Les sommes d'argent que les femmes mettent de côté dans ces systèmes vont de 50 USD à 150 USD par mois.

Calcul des bénéfices

Les bénéfices provenant des petites activités du marché ne sont pas faciles à calculer, en partie en raison de l'absence de traces des dépenses et du manque de distinction entre celles liées au foyer et au marché. La signification technique des bénéfices est largement utilisée par les commerçantes quand elles font référence à des transactions uniques, par exemple, lors d'un achat à crédit auprès d'un producteur ou d'un grossiste. Lorsqu'on leur parle de l'ensemble des bénéfices cependant, la plupart des femmes déclarent que leur susu est leur bénéfice. Même si l'argent contribuant à un susu, ou reçu par le bais de ce système n'est pas considéré comme du bénéfice au sens technique du terme, pour les commerçantes, il s'agit d'une mesure importante, s'apparentant à des bénéfices, qui leur permet de conserver en mémoire la réussite de leurs activités. À titre d'exemple, une baisse de capacité dans le paiement des contributions au susu reflète au fil du temps une crise au niveau du marché et du foyer.

En termes de mesure des bénéfices réels en liquide, la somme totale moyenne provenant des susus se situe entre 50 USD et 150 USD. Avec ce montant de crédit, les femmes payent les frais et les uniformes scolaires, les coûts de construction, réalisent des achats en grande quantité pour leurs marchés et apportent de l'aide à leur famille. La plupart des femmes interrogées parvenaient à subvenir aux besoins de leurs foyers grâce aux revenus des marchés, mais elles n'élargissaient pas leurs activités commerciales. Les bénéfices étaient réinjectés dans le foyer sous forme d'investissement plutôt que dans les marchés. Ainsi, même si les femmes aspiraient à élargir leurs activités de marché, la plupart ne pouvaient pas le faire en raison de l'importance de l'éducation de leurs enfants.

Faire face aux crises de trésorerie

En raison des revenus largement fluctuants de nombreuses commerçantes, ces dernières organisent et gèrent leurs marchés par rapport aux conditions changeantes. Tandis qu'un flux régulier de trésorerie est essentiel à leur activité, il existe également des mécanismes complémentaires en place qui permettent aux femmes de pallier à un manque d'argent.

La structure du susu – sa souplesse notamment – est ce qui rend ce mécanisme de prévoyance si important pour les commerçantes. Les relations sociales et la confiance implicites de ces groupes d'épargne offrent un soutien précieux en temps de crise. Les commerçantes peuvent demander de l'aide auprès de leurs familles, ce qu'elles font, quand les proches en ont les moyens ou perçoivent un revenu régulier en liquide, mais l'aide qu'elles peuvent obtenir de ce type de source est limitée.

Les commerçantes se reposent souvent sur un réseau de soutien social composé d'autres commerçantes. Une des manières d'en profiter consiste à négocier les recettes anticipées auprès d'un susu pour gérer des dépenses urgentes en passant devant les autres. Quand les femmes doivent faire face à une crise de trésorerie, elles peuvent avoir recours à la vente pour paiement qui consiste à acheter les produits à crédit auprès des producteurs et grossistes et rembourser le principal après la vente. La plupart des femmes ont déclaré qu'elles utilisent la vente pour paiement en dernier recours, quand elles n'ont pas accès à suffisamment de liquidité pour acheter directement des marchandises. Elles font peu de bénéfices sur ces arrangements de vente pour paiement et n'aiment pas beaucoup y avoir recours, car elles peuvent être plus facilement flouées lorsqu'elles utilisent ce mécanisme.

La réduction de dépenses telles que la nourriture ou l'essence font partie des autres mécanismes qui permettent de faire face aux crises de trésorerie. Le seul poste de dépense auquel les femmes refusent de toucher est l'éducation. Dans un seul cas seulement une femme a envisagé de retirer ses enfants de l'école au moment où elle ne pouvait plus assumer financièrement les frais, car elle avait souffert d'une baisse importante de ses revenus issus du marché. Elle a soutenu que cette baisse était la conséquence de son déménagement à l'intérieur d'un marché couvert pour y mener ses activités de vente.

De manière générale, le susu semble être la dimension la plus importante d'activités de marché et de foyer durable car il s'agit d'un système informel et souple qui permet aux femmes de négocier entre elles afin d'obtenir un accès à des fonds en cas d'urgence. C'est une des raisons qui expliquent pourquoi les femmes continueront de maintenir leur participation dans ces institutions même si elles ont accès à des prêts plus officiels. Les femmes interrogées pour cette étude de cas n'avaient pas contracté de prêts bancaires, pour lesquels des garanties sont exigées, et il n'est pas clairement établi de savoir si la plupart des femmes auraient été capables d'en fournir. Il existe un certain nombre de programmes en Afrique qui aident les femmes à utiliser le susu comme une forme de garantie, mais ceux-ci n'ont pas été rencontrés au Liberia. Les caisses populaires et les coopératives n'existent pas actuellement dans le pays.¹³

5. Créer un environnement institutionnel, politique et de gestion favorable aux commerçantes

Comme c'est le cas pour de nombreuses autres initiatives de développement socio-économiques, les perspectives d'amélioration de l'environnement des conditions de travail et des fonctions entrepreneuriales des commerçantes à long terme requièrent une combinaison de capacité institutionnelle solide, d'encadrement au niveau local et national et d'un environnement politique favorable. Les difficultés actuelles comprennent le renforcement des capacités techniques et managériales de l'association pour le commerce au Liberia, développant et élargissant l'encadrement local parmi les commerçantes et garantissant la traduction des politiques efficaces en actions sur tous les fronts.

Renforcement du contexte institutionnel pour les marchés et les commerçantes

Un des développements les plus importants concernant des marchés a été la mise en place de l'association du commerce libérien (LMA) qui, en qualité d'institution gouvernementale indépendante, sert de mécanisme d'organisation et de gestion des marchés. En 2006, le gouvernement a ordonné que tous les commerçants qui évoluaient dans les milieux de marché rejoignent cette association même si, comme indiqué plus haut, certains marchés comme celui de Ganta ont formé leur propre association. Depuis 2007, seuls 70 % environ des commerçants étaient affiliés à la LMA. L'association a été un partenaire majeur du SMWF et le directeur du bureau national siège au Conseil d'administration du SMWF.

Les défis institutionnels auxquels est confrontée l'association pour le commerce au Liberia¹⁴

La LMA joue le rôle d'une organisation mère pour les marchés et porte la responsabilité du maintien de l'infrastructure des marchés au Liberia. Elle a été officiellement créée sous le régime d'un acte législatif national en 1976 qui a donné aux commerçants le droit de s'organiser entre eux sous le nom de l'association et a conféré à la LMA la seule autorité en matière de mise en place, de construction et de fonctionnement des marchés locaux au Liberia (SBA, 2007 : 14 ; entretien, LMA, décembre 2011). À ce titre, tout marché souhaitant fonctionner devait s'affilier au LMA.

Structure organisationnelle et administrative

Au niveau national, la LMA a un conseil d'administration dirigé par le Président national, nommé par le gouvernement. Il a pour mandat d'élaborer des politiques. Son organe exécutif, également nommé par le gouvernement, est dirigé par le Président national. Au niveau du comté, il existe un conseil du

¹³ Les caisses populaires présentes à l'origine dans le pays ont cessé d'exister au moment où la guerre a éclaté en 1989, mais il existe des projets visant à les relancer sous la direction du Credit Union National Association du Liberia. http://www.woccu.org/newsroom/releases/Credit_Unions_Re-emerging_in_Liberia

¹⁴ Les données de cette section proviennent d'une combinaison de l'analyse du marché au Liberia (ROL, 2007), de l'enquête sur les marchés et des commerçants libériens du SBA (SBA, 2007) et d'un entretien avec les présidents nationaux de la LMA (décembre 2011).

« D'abord Dieu, le marché ensuite »

comté et un chef du comté, nommés soit par le ministère des Affaires intérieures, les responsables des bureaux du comté ou la LMA (SBA, 2007 : 14). L'administration locale des marchés et son conseil sont également nommés. Les responsables des marchés gèrent les affaires quotidiennes des marchés individuels. Le responsable a un adjoint et un secrétaire, en charge de l'enregistrement des commerçants du marché et de la gestion des fichiers, y compris l'encaissement et les documents portant sur les recettes (SBA, 2007 : 15). Les responsables des tables supervisent les commerçants des marchés au sein d'un groupe spécifique de marchandises. Une commission de marché, composée de commerçants, de chefs de tribus et autres citoyens éminents (SBA, 2008 : 14) est censée assurer la représentation des personnes de toutes les différentes tribus, régions et de tous les différents pays frontaliers intervenant sur les marchés (entretien LMA, 2011). La commission du marché gère les responsables de tables et règle également les différends au sein des marchés.

L'efficacité de la LMA dans le cadre des services offerts aux marchés quotidiens¹⁵

Les problèmes de gestion majeurs incluent la collecte des ordures, les loyers et les différends concernant la propriété et la coordination avec les autres organisations, y compris le SMWF du Liberia. Le PNUD soutient actuellement un programme visant à renforcer la capacité de la LMA. Les défis à relever sont considérables et cependant essentiels pour le couronnement des efforts du SMWF ainsi que pour la mise en œuvre efficace des politiques gouvernementales visant à renforcer l'autonomisation économique des femmes qui contribuent majoritairement à la force de travail des marchés. La manière dont la capacité de la LMA peut accomplir son mandat a des répercussions sur les environnements de travail des marchés. Elle est décrite ci-dessous.

Capacité à gérer la collecte et l'enlèvement des ordures

Il est apparu clairement lors des visites de marchés que la LMA ne peut pas gérer les montagnes d'ordures qui s'accumulent autour des marchés dans tous le pays, particulièrement dans les marchés terminaux de Red Light et Duala. Les coûts d'enlèvement des ordures à Red Light ont récemment dépassé les capacités de la LMA, au point de la mettre quasiment en faillite.¹⁶ De plus, il y a les défis d'ordre général en matière de gestion des déchets solides dans la ville du marché dans son ensemble. Par exemple, la municipalité de Monrovia (MCC) travaille avec des entrepreneurs privés pour gérer les ordures dans la municipalité centrale de Monrovia et fournit des camions à la LMA pour enlever les ordures. Cependant, la MCC elle-même s'est battue pour gérer les ordures dans la ville encore que la LMA déclare que la situation se soit améliorée récemment grâce aux fonds et au soutien de la Banque mondiale. Compte tenu de l'importance de la collecte des ordures pour l'environnement de travail, le SMWF a proposé d'intervenir et discute actuellement d'une stratégie pour y remédier avec une société basée aux États-Unis.

Capacité à résoudre les conflits de gestion locative et les différends fonciers

La LMA doit aussi faire face aux difficultés que représentent la quantité et la complexité des litiges concernant la propriété de l'espace du marché. Ceux-ci sont apparus de manière plus fréquente depuis la

¹⁵ Au moment de la rédaction de ce document, les membres de l'organe exécutif national et du conseil d'administration de la LMA ont apparemment fait l'objet d'une enquête pour corruption par la Commission anti-corruption. D'après le compte-rendu d'un journal, des charges ont été retenues. http://www.frontpageafricaonline.com/index.php?option=com_content&view=article&id=2230:lma-officials-in-corruptionweb-as-lacc-discovers-l68m-a-us125-250&catid=67:news&Itemid=144

¹⁶ D'après la LMA, elle payait 400 000 à 500 000 LRD par semaine uniquement pour la gestion des ordures dans ce marché précis. La LMA avait un protocole d'accord avec la société de gestion des ordures Libra, mais la société avait déjà un contrat avec la Banque mondiale et n'avait pas la capacité de réellement faire ce qui avait été décidé. La situation s'est tellement dégradée que les commerçants ont refusé de payer les frais à la LMA. La LMA a été tellement confuse devant une telle situation qu'elle a demandé à la MCC d'intervenir avec le soutien de la Banque mondiale, ce qui a été fait, et dorénavant la situation est sous contrôle (Entretien, LMA, déc. 2011).

fin de la guerre, en raison du retour des gens et de la récupération des terres. Les titres ou documents de propriété soutenant les revendications territoriales manquent souvent, d'où une extrême complexité en matière de revendications et de demande reconventionnelle concernant les droits et la propriété sans résolution évidente ou simple. Cela signifie que les différends fonciers peuvent durer des années. Dans le marché de Duala, par exemple, quatre ou cinq personnes différentes prétendent que le territoire du marché leur appartient. Cependant, aucun des requérants ne peut produire de titre de propriété – même ceux à qui la LMA paye actuellement des loyers. Aujourd'hui la LMA a cessé ces paiements, mais les conflits perdurent. D'autres litiges d'ordre juridique concernant le territoire des marchés sont apparus à Ganta et Saclepea. La LMA essaye actuellement de changer et de professionnaliser les membres de son conseil afin de gérer ces situations juridiques inextricables. Pendant ce temps, les batailles juridiques se poursuivent, la LMA étant chargée de payer des frais de justice. Elle a obtenu une subvention de la part du PNUD pour renforcer les capacités en termes de gestion et d'administration.

Capacité à répondre aux demandes de soutien des marchés locaux

En raison de toutes les contraintes auxquelles la LMA doit faire face, elle est incapable de gérer en temps et en heure les demandes incessantes de soutien et d'intervention formulées par le personnel administratif des marchés locaux. À titre d'exemple :

- Dans le marché de Paynesville, l'administration locale déclare qu'elle a déposé plusieurs demandes auprès de la LMA, dont une concernant le remplacement ou la réparation d'un panneau solaire cassé, une pour évacuer les personnes qui faisaient du commerce illégalement devant le marché et une pour régler un problème d'ordure spécifique (récemment résolu). Elle est également au milieu d'un conflit avec des squatteurs installés sur une terre qui, selon elle, appartient au marché et est toujours en attente d'une réponse de la part de la LMA à ce propos.
- Dans le marché de Jorkpen Town, l'administration est en conflit depuis un certain temps avec le propriétaire de l'école privée installée dans les locaux du marché qui loue le lieu auprès de la LMA. L'administration veut que la LMA ferme l'école afin de pouvoir en ouvrir une pour les commerçants, mais la LMA ne s'en est pas encore occupé.
- À Saclepea, il existe un conflit à propos de l'utilisation de la terre autour du marché hebdomadaire. Un certain nombre de compagnies de bus utilisent une partie de ce territoire pour se garer les jours de marché. L'administration du marché veut en faire payer l'utilisation aux bus, mais les compagnies de bus disent que la terre appartient au gouvernement, et non à la LMA, et refusent donc de payer en attendant une réponse du responsable de la LMA.
- Dans le marché de Barnersville, il y a actuellement des problèmes très sérieux de drainage.

Capacité de coordination avec les ONG

Il existe manifestement un fossé entre ce qui est attendu de la LMA et ce qu'elle peut réellement fournir. Les ONG comme le SMWF essayent de combler le fossé en fournissant des services très attendus aux commerçants. Par exemple, la grande majorité des nouvelles constructions de marché au Liberia sont entreprises par les ONG, mais la LMA n'a pas de partenariats solides avec celles qui y travaillent. En théorie, la LMA devrait coordonner toutes les activités liées aux marchés, mais les ONG reçoivent souvent des licences du gouvernement leur permettant de fonctionner directement et n'estiment pas toujours qu'une coordination avec la LMA soit nécessaire.

Bien qu'il existe un partenariat avec le SMWF – le Président national de la LMA siégeant au conseil du SMWF – la LMA estime qu'elle n'a pas été suffisamment consultée et qu'elle n'a pas été directement

« D'abord Dieu, le marché ensuite »

impliquée dans la planification ou le processus de décision concernant les marchés qu'elle supervise.¹⁷ En réalisant son propre processus d'évaluation en 2011, le SMWF a conclu qu'il avait également besoin d'intégrer les parties prenantes de manière plus efficace dans la planification (SMWF, 2011a).

En tant « qu'utilisatrice finale » des interventions du SMWF et partie prenante principale, la LMA déclare qu'elle souhaiterait que le SMWF et les autres ONG soient plus proactifs dans leur gestion à son égard. Un engagement des ONG vis-à-vis de la LMA renforcera également son rôle et sa légitimité en tant que coordinatrice institutionnelle ou superviseur des marchés au Liberia.

Développement d'un encadrement des marchés au niveau local

Les rôles principaux des responsables de marchés locaux à ce jour sont les suivants : encaissement des tickets et des frais pour les tables ; organisation des marchés dans leur ensemble et garantie de leur propreté ; résolution de conflits dans les marchés et maintenance de la sécurité du marché. Bien que ces rôles soient principalement des tâches administratives, les compétences pour les mener à bien de manière efficace jettent les bases nécessaires pour la prise en charge de tâches de gestion plus complexes, notamment celles portant sur le développement des marchés. Celles-ci incluent la gestion des finances, de l'organisation et des relations humaines dans les marchés locaux – tâches qui peuvent être rendues encore plus compliquées par le manque de procédures claires, de ressources, d'installations et d'équipements, comme décrit ci-dessous.

Finances : encaissement des tickets et des frais pour les tables

Il n'existe aucun coût fixe pour un étal de marché au Liberia. Cependant, il existe un coût hebdomadaire de « ticket journalier » standard de 10 LRD imposé par la LMA auquel un certain nombre de frais complémentaires journaliers s'ajoutent, ainsi que des frais d'enregistrement. Par exemple, des coûts complémentaires hebdomadaires de 10 LRD pour la collecte des ordures et de 10 LRD pour la sécurité du marché semblaient assez répandus dans tous les marchés. Cependant, certains marchés facturent des frais complémentaires en plus de ces derniers pour le stockage. Les commerçants des marchés installés dans la rue, près des routes et en dehors de la juridiction de l'administration locale des marchés ne payent pas les tables et autres frais et ne bénéficient donc pas des services offerts par l'administration des marchés.

Organisation : installations de systèmes d'assainissement et sécurité du marché

L'administration locale du marché de Jorkpen Town s'assure que le marché est balayé et nettoyé tous les jours et que les services municipaux de collecte des ordures sont disponibles et assurés de manière régulière par la MCC. Tous les autres marchés visités étaient jonchés d'ordures et de déchets provenant du marché, car la gestion des déchets solides était irrégulière et inadéquate. Dans les deux marchés qui ne bénéficiaient pas encore de l'aide du SMWF – Ganta et Voinjama – les responsables des marchés doivent également faire face à la gestion des déchets solides. À Ganta, l'administration du marché (qui ne fait pas partie de la LMA) a loué un camion, mais il ne ramasse et ne se débarrasse des ordures qu'une fois par semaine à cause des coûts que cela engendre. À Voinjama, les ordures ont été ramassées et déposées dans un marais local. Le ministère de la Santé a récemment demandé à l'administration d'emmener les ordures plus loin de la ville. Cependant, il n'y a aucun camion disponible en ville, et sans lui, les options sont limitées.

¹⁷ Ganta est le poste de négoce principal pour l'exportation d'huile de palme. On estime que le marché brasse environ 90 000 litres d'huile de palme toutes les semaines pendant la saison commerciale, dont 60 % exportés vers la Guinée. Ce volume fait de Ganta un des marchés régionaux d'huile de palme les plus importants dans le bassin (WPF, Cross Border Trade and Food Security, Liberia and Sierra Leone, May 2010, P.9 [Commerce transfrontalier et sécurité alimentaire, Liberia et Sierra Leone, mai 2010, P.9]).

L'administration des marchés est chargée de garantir la sécurité des marchés la nuit, mais ne le fait pas le jour. Cependant, les attaques et agressions sont rares dans les marchés organisés. Les femmes déclarent que certains clients se comportent de façon abusive et les insultent, mais elles préfèrent essayer de les calmer elles-mêmes, car leur but est de fournir un service client correct et de générer des ventes et d'avoir des clients réguliers. D'un autre côté, les femmes déclarent que dans tous les marchés, les vols sont courants, particulièrement sur les sacs et tout objet qui semble contenir de l'argent. Les commerçantes sont une cible facile pour les voleurs en raison des importantes sommes d'argent qu'elles emportent avec elles. À Ganta, les femmes ont déclaré qu'elles avaient peur des attaques violentes et des vols qui pouvaient se produire sur le chemin entre le marché et la maison. De telles attaques n'ont pas été signalées dans d'autres marchés.

Relations interpersonnelles : résoudre les conflits dans les marchés

Le responsable, ou l'adjoint en son absence, sert de médiateur dans les petits conflits et disputes entre les commerçants sur le marché, verbalise en cas d'hostilité (en général, les deux parties écotent d'une amende) et parfois confisque des marchandises et ferme des étals. On a rapporté que les amendes infligées étaient de l'ordre de 500 LDR (pour violence verbale) à 1 500 LDR (pour violence physique). Dans les cas impliquant des violences physiques, l'administration essaye de résoudre le conflit avant d'appeler la police. Dans tous les marchés, les commerçants ont déclaré que l'administration était apte à résoudre les conflits et qu'il y avait rarement de perturbations dans les marchés.

Commerçantes locales, encadrement et prise de décision

Comme indiqué ci-dessus, les femmes représentent environ 85 % des commerçants journaliers travaillant sur les marchés au Liberia. Les femmes sont également relativement bien représentées en termes de gouvernance nationale de la LMA ; en 2007, huit des 17 membres du Conseil national (presque 50 %) étaient des femmes (SBA, 2007 : 15). Cependant, les femmes sont encore mieux représentées au niveau de l'encadrement sur les marchés. Dans leur échantillon des 86 marchés, le SBA a révélé que 73 % des responsables étaient des femmes (SBA, 2007 : 15). Dans tous les marchés visités pour cette étude de cas, les responsables étaient des femmes.

Cependant, les vendeurs individuels de marché ne jouent aucun rôle dans la nomination des dirigeants de la LMA. De fait « un vendeur individuel de marché n'est pas un membre de la LMA ; l'affiliation et l'appartenance à la LMA se décident au niveau des marchés et non des commerçants du marché » (SBA, 2007 : 15). Cependant, les commerçantes interrogées pour cette étude de cas ont indiqué que si un responsable n'était pas respecté ou inefficace, elles avaient le droit de faire des recommandations pour le remplacer auprès de la LMA. Les commerçantes de Paynesville, par exemple, ont indiqué qu'elles avaient recommandé avec succès leur responsable actuel auprès de la LMA. Cela se produit principalement ex officio, car dans tous les marchés de cette étude – à la fois ceux qui bénéficiaient de l'aide du SMWF et ceux qui n'en bénéficiaient pas – une structure de gouvernance fait défaut pour gérer la communication entre l'administration et les commerçants du marché, à la fois au niveau local et national.

Les femmes ont indiqué qu'elles n'étaient pas impliquées dans la prise de décision concernant les problèmes du marché et qu'il n'existait aucune structure qui pourrait leur permettre de participer aux processus de prise de décision. Elles sont sollicitées pour des réunions ad hoc et on leur fournit des informations, mais elles ne sont rarement, voire jamais, consultées. Dans son enquête, le SBA a révélé, de manière similaire, qu'« il n'y a jamais d'assemblées générales pour analyser les activités des marchés, élire les agents ou approuver les programmes » (SBA, 2007 : 14). Par exemple à Ganta, quand on leur a demandé si elles soumettaient leurs problèmes au responsable, les femmes ont déclaré qu'elles répugnaient à le faire en raison de la colère du responsable. Mais elles ont également dit « qu'elle écoutait

« D'abord Dieu, le marché ensuite »

tout de même ». Généralement, les femmes n'aimaient pas faire part de leurs préoccupations sur les marchés aux responsables, car elles craignaient les conséquences. Les femmes de Zorzor ont déclaré qu'elles ne voulaient pas « s'opposer à la loi du marché », car elles avaient peur de ce qui pouvait se passer. Comme l'a rapporté une femme, « ils peuvent confisquer les tables et les enfants souffriront ». Les dirigeants ont tendance à compter sur le respect général que les femmes leur accordent, particulièrement dans leurs capacités à résoudre des conflits et leur familiarité avec nombre de problèmes rencontrés par les femmes, puisque les responsables de marché de sexe féminin sont elles-mêmes des femmes des marchés.

Les critiques des femmes sont principalement orientées vers le manque de capacité de l'administration à fournir des services comme des espaces de stockage sûrs et la collecte des ordures. En ce qui concerne les responsables, ils négligent souvent de mobiliser les femmes autour des projets qui soutiennent le développement des marchés et le développement des activités des commerçantes. Une exception cependant : à Barnersville où le responsable avait organisé les femmes afin qu'elles gèrent les inondations du marché et construisent un entrepôt. Des opportunités d'encadrement participatif plus affirmé ont apparemment été manquées, car, dans tous les marchés, les femmes ont déclaré qu'elles seraient disposées à contribuer au financement de projets qui fourniraient les services dont elles ont besoin. Le succès à long terme des initiatives du SMWF dépendra clairement de la bonne gouvernance et des structures de gestion qui favorisent la participation des commerçantes. De telles structures devront être présentées à la fois au niveau national et local. Le SMWF commence à développer le rôle des commerçantes dans les projets de construction et de rénovation des marchés en formant des équipes de supervision pour contrôler le travail des entrepreneurs. D'autres opportunités existent pour une meilleure participation dans les formations en alphabétisation et les services sociaux et l'initiative prévue concernant le ramassage des ordures. Proposer des formations sur les compétences en affaires offre également de nombreuses opportunités pour développer des qualités d'encadrement et des compétences en matière de prise de décision qui s'appliquent non seulement aux activités d'entreprise des femmes, mais également aux activités de marché plus importantes.

Travailler dans un environnement favorable et propice sur le plan politique

Le SMWF a eu la chance de démarrer ses activités dans un environnement politique solidaire et favorable. Les principaux facteurs ayant contribué à ses réalisations pourraient servir de guide aux autres organisations souhaitant entreprendre des projets similaires. Le succès du SMWF peut être attribué à :

Un environnement politique favorable

Le SMWF a lancé ses activités, soutenues par les fondements de bonnes politiques telles que la politique nationale d'égalité entre les sexes du ministère de l'Intégration des femmes et du développement (2009-2015) et la stratégie d'inclusion financière de la Banque centrale du Liberia (2008-2012). Les éléments de la politique nationale d'égalité entre les sexes applicables aux commerçantes incluent des objectifs tels que la facilitation de l'accès des femmes à des infrastructures publiques sûres et abordables, y compris des services de transport rural appropriés, l'eau et l'électricité, afin de réduire les besoins imposés par leur charge de travail et un accroissement des fonds pour soutenir les femmes entrepreneurs, qu'elles soient à l'échelle micro, petite ou moyenne. Il est question par ailleurs d'accompagnement aux systèmes d'épargne et de prêt traditionnels pour les femmes afin de renforcer leurs capacités en tant qu'entrepreneurs et productrices.

Une communication et une collaboration permanentes avec le secteur public

En concordance avec l'environnement politique favorable, un autre facteur contribuant au succès du SMWF est sa capacité à maintenir une communication et une collaboration permanentes avec les dif-

férents ministères dans le cadre de son approche. En juin 2011, la visite des membres américains du conseil du SMWF à Monrovia incluait des réunions avec les ministères de l'intégration des femmes et du développement, des travaux publics et du commerce et de l'industrie, ce qui a resserré les liens et leur ont permis de connaître les nouveaux développements qui renforceront cet environnement favorable en vue de répondre aux besoins des commerçantes. Le ministère de l'Intégration des femmes et du développement travaille dorénavant avec les femmes rurales sur le renforcement des systèmes d'épargne traditionnels comme le susu et les clubs d'épargne, ainsi que sur l'alphabétisation des adultes, le développement de petites entreprises, la transformation et la conservation pour faciliter la commercialisation des produits et le développement de centres d'autonomisation des femmes basés dans les communautés. Le ministère du Commerce et de l'industrie travaille avec les petits commerçants, fournissant des fonds supplémentaires pour permettre aux femmes de créer des petites entreprises et subventionnent des banques locales pour initialiser des programmes de micro financement destinés aux commerçantes. Il convient de noter tout particulièrement la collaboration technique permanente avec le ministère des Travaux publics qui a facilité la mise en œuvre des activités de construction et de réhabilitation des marchés du SMWF.

Tirer parti des initiatives de soutien au développement pour combler les lacunes des programmes

Bien qu'il existe des obstacles majeurs à la mise en œuvre de politiques tellement ambitieuses au cours du processus permanent de reconstruction nationale, la communauté internationale apporte un soutien important. La Banque mondiale, le PNUD, l'ONU Femmes et d'autres groupes se sont concentrés sur l'amélioration des conditions pour les Libériens au niveau de l'économie informelle et de l'autonomisation des femmes (par exemple, le récent programme commun triennal dédié à l'autonomisation des femmes au Liberia [2009-2011] financé par le PNUD), ainsi que sur une aide importante à d'autres parties de la reconstruction nationale qui soutiendra directement les marchés assistés par le SMWF et d'autres activités connexes. En outre, le PNUD a versé 150 000 USD pour développer la capacité de l'association pour le commerce au Liberia. Bien que la route soit encore longue, les possibilités, au moyen de levées de fonds directes par le SMWF et l'exploitation des informations provenant d'autres initiatives de développement suggèrent que le soutien aux commerçantes est devenu une priorité nationale à la fois en théorie et en pratique. Comme indiqué ci-dessus, la Banque mondiale apporte son soutien aux corporations municipales pour améliorer les services essentiels à la gestion des environnements des marchés.

S'appuyer sur le consensus international pour l'autonomisation économique des femmes

Afin d'identifier les mesures d'amélioration futures de l'environnement politique pour les femmes, l'Organisation internationale du travail et la Banque mondiale ont mené un certain nombre d'évaluations détaillées sur l'économie informelle au Liberia en se focalisant particulièrement sur le rôle des femmes. Ces études (Programme visant l'égalité des sexes et rôles des femmes dans les chaînes de valeur agricoles (mai 2010) de la Banque mondiale, Travail – une évaluation d'impact rapide de la crise économique mondiale sur le Liberia par l'ILO (2010), et Évaluation des aspects sexospécifiques par l'USAID (2009)) fournissent toutes des orientations qui se font l'écho du consensus général de la plupart des études et évaluations sur les façons d'encourager les femmes dans le développement (voir les annexes pour obtenir une liste des études pertinentes.).

Ce consensus, qu'il concerne spécifiquement les femmes dans l'agriculture ou dans l'économie informelle où elles prédominent, reconnaît le potentiel extraordinaire de croissance de l'économie informelle et la nécessité pour les gouvernements d'aborder le problème des économies formelles et informelles ensemble. Le consensus préconise une « approche intégrée permettant d'équiper les femmes entrepreneures avec les moyens leur permettant de passer de la génération de revenus marginale à une activité rentable » (OIT, L'économie informelle en Afrique : favoriser la transition vers la

formalité : défis et stratégies [2009]). Les éléments clés de cette stratégie comprennent des formations axées sur les compétences, le développement commercial de base ainsi que sur une palette de services d'appui financier, juridique et social. En abordant la question des femmes dans la chaîne de valeur agricole (BM, 2010), des recommandations sont formulées à toutes les catégories de l'économie informelle, car de nombreuses femmes commerçantes sont également productrices. Les politiques doivent ainsi incorporer la réhabilitation des infrastructures de commercialisation (routes, installation de stockage et structures de marché), un accès, la diffusion et la formation aux nouvelles technologies, l'accès aux informations du marché par le biais des médias, en particulier des téléphones portables (que la majorité des commerçantes Libériennes semblent posséder) et la mise en place de liens plus forts entre les petites vendeuses et les petites et moyennes entreprises. Les politiques doivent aussi se focaliser sur le renforcement institutionnel et la coordination entre les organisations des femmes, avec une attention particulière sur le développement de l'encadrement. Un document de politique générale de la Banque mondiale en faveur de l'autonomisation des femmes (2011) soutient que la pratique d'une bonne gouvernance doit sous-tendre les politiques destinées à l'économie informelle, celle-ci devant être inclusive, participative et promouvoir l'égalité des sexes, principalement en raison d'absence de voix au chapitre de la part des participants de l'économie informelle. De nombreuses organisations préconisent l'abandon de la catégorisation à deux étages des secteurs formels et informels, soulignant que les deux devraient être considérés comme une continuité qui inclut les petits et les grands commerçants.

Ce nouveau paradigme voit le secteur informel comme un moteur vital de la croissance économique et une source majeure de productivité plutôt que comme un ensemble d'activités économiques traditionnelles avec seulement une productivité économique marginale. Cela suggère plusieurs facteurs pouvant mener au succès dans l'élargissement et l'amélioration des interventions visant à renforcer l'environnement économique des commerçantes. Bon nombre de ces interventions sont liées aux efforts permanents du SMWF, en collaboration avec le gouvernement du Liberia, afin de mobiliser les ressources de la communauté des bailleurs de fonds.

La mise en œuvre des politiques demandera une augmentation des ressources. Malheureusement, même si de nombreux bailleurs de fonds internationaux soutiennent le développement économique, les fonds alloués pour l'égalité des sexes, dont les femmes de l'économie informelle font souvent partie, ont tendance à représenter une part relativement faible. En ce qui concerne les États fragiles et touchés par les conflits dans lesquels la reconstruction nationale est d'une importance cruciale, une étude récente de l'OCDE-CAD sur l'aide pour l'appui à l'autonomisation économique des femmes (OCDE, AIDE en faveur de l'autonomisation économique des femmes [2011] & OCDE, Autonomisation économique des femmes, document de réflexion, avril 2011) révèle que seule une petite partie de l'aide destinée à ces domaines faisait de l'égalité des sexes et de l'autonomisation économique des femmes un objectif principal. La plus grande partie de l'aide sert au développement agricole et rural sous la rubrique de l'autonomisation des femmes.

Le rapport de l'OCDE révèle qu'il existe un potentiel d'accroissement des investissements dans le transport, l'énergie, le commerce et l'emploi. En l'absence d'investissements dans ces activités par la communauté des bailleurs de fonds dans son ensemble, le SMWF remplit un rôle essentiel en mobilisant des ressources, en défendant ce secteur important et en indiquant ce qui peut et doit encore être fait. Le document de réflexion de l'OCDE contient un certain nombre de messages clés axant la politique dans la communauté de l'aide au développement sur la réalisation d'une stratégie plus énergique et détaillée et ceux-ci valent, de manière équitable, pour tous les bailleurs de fonds, politiciens nationaux, organismes publics, organisations de la société civile et le secteur privé. Selon ce document de l'OCDE et d'autres analyses de soutien actuel de bailleurs de fonds, il existe un potentiel d'accroissement des investissements dans ce domaine. Un des principaux piliers de ces investissements est l'existence à long terme sous l'angle holistique par opposition à une « solution rapide ». Les biens et les services

doivent tous deux être impliqués et une combinaison de programmes permettant d'améliorer les infrastructures, les transports, les communications, l'eau, la terre, l'énergie, la technologie, l'innovation et les services de crédit, les services bancaires et autres services financiers doit être inclus. Les politiques de soutien des bailleurs de fonds doivent également refléter le double rôle des commerçantes, à la fois en tant que femmes d'affaires et chefs de foyer, valorisant le travail axé sur les soins et l'identifiant à un moyen visant à promouvoir les économies prospères. Enfin, l'OCDE préconise que les bailleurs de fonds se tournent vers des partenariats et des approches innovantes en développant leurs engagements.

Le SMWF a pris ces messages à cœur. Il travaille actuellement à la transposition de ces recommandations en mesures, en particulier en ce qui concerne le soutien aux programmes d'infrastructure conçus pour optimiser l'accès des commerçantes à des conditions de travail décentes ; les services axés sur les soins ; et la promotion d'un grand nombre de partenariats pour intensifier son travail avec les commerçantes. Comme le montre cette étude de cas, il existe un fort potentiel d'amélioration et de développement pour le SMWF dans la réalisation de sa mission destinée à améliorer la vie des commerçantes. Le SMWF réalise qu'il n'existe aucune solution à court terme pour surmonter les nombreux obstacles qui empêchent les commerçantes de développer leurs entreprises et d'augmenter leurs richesses et la richesse du Liberia, particulièrement dans une situation où tant d'autres priorités sont en compétition pour les ressources permettant de reconstruire l'économie nationale. En conséquence, il s'est engagé dans un processus à long terme et encourage tous les autres partenaires de développement au Liberia à suivre également cette voie sur la durée.

BIBLIOGRAPHIE

Alfaden. 2010. 'Sirleaf Market Women's Fund Adult Literacy Project. Annual Report: Period 2009-2010'. (Projet d'alphabétisation des adultes du Fonds Sirleaf pour les femmes du marché au Liberia. Rapport annuel : période 2009-2010). Rapport non publié, 2010, Liberia.

Kinder, Molly et Emily Stanger. 2008. 'What will the revitalization of Liberia's economy mean for the women at its center ?' (Que signifiera la revitalisation de l'économie du Liberia pour les femmes en son centre ?) Note de politique générale basée sur une publication élaborée pour le programme MPA/ID, Harvard University.

King, Willye Mai T. 2011. 'Preliminary Reconnaissance Mission for the Preparation of Micro-Finance Review, Liberia' Unpublished report for the Sirleaf Market Women's Fund (SMWF), Liberia. (Mission de reconnaissance préliminaire pour la préparation d'une étude de microfinance, Liberia). Rapport non publié pour le Fonds Sirleaf pour les femmes du marché au Liberia (SMWF), Liberia.

Liberia Institute of Statistics and Geo-Information Services (LISGIS). 2011. Liberia Market Price Monitor. Moniteur mensuel des prix du Liberia. 2011. Les rapports mensuels sont accessibles en suivant le lien <http://documents.wfp.org/stellent/groups/public/documents/ena/wfp216478.pdf>

ROL (Republic of Liberia). 2010a, « Rapport annuel du Ministère de l'intégration des femmes et du développement ».

ROL. 2010 b. 'Liberia Basic Indicators'. Lift Liberia, 2010. « Données de base sur le Liberia ». <http://www.liftliberia.gov.lr/doc/liberia%20indicator.pdf>.

ROL. 2008a. « Liberia : stratégie de réduction de la pauvreté ». Fonds Monétaire International, Washington DC.

ROL. 2008b. « Programme de développement du comté de Nimba ». Préparé par le comité de développement des comtés, en collaboration avec les ministères de la Planification, des Affaires économiques et des Affaires intérieures, Liberia.

ROL. 2008c. « Programme de développement du comté de Lofa ». Préparé par le comité de développement des comtés, en collaboration avec les ministères de la Planification, des Affaires économiques et des Affaires intérieures, Liberia.

ROL. 2008d. « Programme de développement du comté de Montserrado ». Préparé par le comité de développement des comtés, en collaboration avec les ministères de la Planification, des Affaires économiques et des Affaires intérieures, Liberia.

ROL, 2007. 'Liberia Market Review' « Analyse des marchés au Liberia ». Programme Alimentaire Mondial, ministère de l'Agriculture et Association pour le commerce au Liberia.

SMWF. 2011a. 'Report on the review of documentation and experiences of thirteen markets'. Unpublished report, Liberia, SMWF Program Unit, October 2011 « Rapport sur l'examen des documents et des expériences sur treize marchés ». Rapport non publié, Liberia, Unité de programmes SMWF, octobre 2011.

SMWF. 2011 b. 'International Board Visit to Liberia'. Unpublished report, Liberia, June 2011 « Visite du conseil international au Liberia ». Rapport non publié, Liberia, juin 2011.

SMWF. 2011c. 'Summary report : Ganta market update assessment activities'. Unpublished report « Rapport de synthèse: mise à jour des activités d'évaluation du marché de Ganta ». Rapport non publié, 2011.

Subah-Belleh Associates (SBA). 2007. 'Liberian Markets and Marketers Survey'. (Volume I). Unpublished report, Liberia, August 2007. « Enquête sur les marchés et commerçants au Liberia ». (Volume I). Rapport non publié, Liberia, août 2007.

Werker, Eric et Jasmina Beganovic. 2011. 'Liberia : a case study'. Prepared for the International Growth Center Workshop on Growth in Fragile States'. June 24 2011 « Liberia : une étude de cas ». Préparé pour le séminaire du Centre international pour la croissance (Croissance dans les États fragiles). 24 juin 2011. http://www.theigc.org/sites/default/files/presentation_slides/liberia_case_study.pdf

La Banque mondiale. 2010. « Liberia : emploi et croissance favorable aux pauvres ». Gestion économique et réduction de la pauvreté 4, Région Afrique, Dialogue de développement sur les valeurs et l'éthique, réseau sur le développement humain, Département pays W1, Région Afrique. Rapport N° 59124-LR.

Programme alimentaire mondial. 2010. « Commerce transfrontalier et sécurité alimentaire, le Liberia et la Sierra Leone ». Mai 2010.

ANNEXES

Annexe A Cadre de référence

Autonomisation des femmes et développement économique : les commerçantes jouent un rôle moteur

Cadre de référence : préparation d'une étude de cas – consultant principal

1. Contexte

Le protocole de l'Union Africaine sur les droits des femmes (2003) reconnaît la valeur économique des femmes et couvre un large éventail de droits économiques pour les femmes. Les objectifs du Millénaire pour le développement (OMD) encouragent l'égalité des sexes et l'autonomisation des femmes. Bien que les stratégies nationales de réduction de la pauvreté favorisent l'intégration du thème de l'égalité des sexes dans les politiques et les stratégies nationales, l'enjeu est de s'appuyer sur ces engagements et d'assurer des liens plus efficaces entre les stratégies et la mise en œuvre. Les commerçantes et les vendeuses de rues, qui comptent pour 85 % des commerçants du Liberia, représentent le groupe le plus important du secteur informel. Pourtant, la croissance du secteur informel n'a pas reçu assez d'attention ou de soutien, car il est parfois considéré comme un symptôme de pauvreté, plutôt que comme une opportunité de création de richesse.

Le Fonds Sirleaf pour les femmes du marché au Liberia (SMWF) a développé une approche innovante pour soutenir les femmes du secteur informel, basée sur une démarche intégrée pour l'autonomisation et l'encadrement. Le travail du SMWF comprend la construction d'infrastructures de marchés, la garantie d'environnements de travail sûrs, la fourniture de services de soutien dont l'eau et les installations sanitaires, des systèmes de stockage, l'accès au crédit, la formation à l'alphabétisation et au développement de petites entreprises, l'accès aux services de santé, des installations préscolaires et des aires de jeux pour les jeunes enfants qui accompagnent leurs mères au marché tous les jours. Depuis son lancement en 2007, le SMWF a construit et rénové 13 marchés urbains et ruraux au Liberia.

L'élément moteur de cette étude de cas est un intérêt croissant pour le développement des marchés et pour l'autonomisation économique des femmes, avec des questions sur l'évolution du travail du SMWF et les possibilités de reproduction. Le SMWF a reçu une subvention du Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD) et du Bureau régional pour l'Afrique (BRA) afin de réaliser ce projet, se concentrant sur les 13 marchés aidés par le SMWF.

Tandis que ces termes offrent un cadre pour le projet, l'étude de cas sera définie plus précisément et ses résultats attendus seront clarifiés par les consultants en collaboration avec le SMWF/Liberia et le SMWF/États-Unis.

2. Objectifs

L'objectif de cette consultation est d'identifier les facteurs favorables et les contraintes que le Fonds Sirleaf pour les femmes du marché au Liberia (SMWF), les commerçantes au Liberia et ceux qui les soutiennent ont rencontrés dans leurs efforts pour rénover les marchés et améliorer la situation économique et sociale des femmes. À ce titre, l'étude doit comporter une évaluation de la situation existante des commerçantes ainsi qu'une compréhension des enseignements tirés et des recommandations pour l'avenir. L'étude de cas qui en résulte :

- Fournira une évaluation de la situation existante concernant les commerçantes, en zone rurale et urbaine, dans les secteurs des 13 marchés où le SMWF a travaillé au Liberia, si possible, avant et après les interventions du SMWF.
- Mettra en lumière les enseignements tirés du travail effectué dans ces marchés existants dans le pays.
- Documentera les questions en suspens et les besoins.
- Inclura des recommandations pour des travaux futurs dans les domaines du développement des marchés et de l'autonomisation économique des femmes, y compris les moyens d'accéder à des conseils pertinents, à des informations et au soutien pour améliorer leur statut économique.

Documents de référence

- *Survey of Markets and Market Women* prepared by Subbah-Bellah, Liberia, 2007 (Enquête sur les Marchés et les femmes des marchés préparée par Subbah-Bellah, Liberia, 2007) ;
- *Liberia Market Review (2006-2007)* (Analyse des marchés au Liberia (2006-2007). Ministère de l'Agriculture, Programme alimentaire mondial, Organisation pour l'alimentation et l'agriculture, etc. en concertation avec une enquête sur la nutrition) ;
- *Urban and Peri-Urban Survey covering Monrovia, Gbarnga, Tubmanburg*, February 2011 (Enquête urbaine et périurbaine couvrant Monrovia, Gbarnga, Tubmanburg, février 2011) ;
- *Review of Micro Finance providers in Liberia*, Willye-mai King, 2011 (Étude sur les fournisseurs de microfinance au Liberia, Millye-mai King, 2011) ;
- D'autres documents à décider.

Principaux acteurs

L'étude de cas doit refléter un large éventail de points de vue des personnes impliquées dans le développement du programme des commerçantes au Liberia, de celles qui soutiennent les commerçantes et des commerçantes elles-mêmes ainsi que de leurs communautés. Ces intervenants comprennent, mais sans s'y limiter :

- Le personnel du SMWF/Liberia ;
- Des représentants des conseils d'administration du SMWF/Liberia et du SMWF/États-Unis ;
- Des commerçantes, le siège de l'association pour le commerce au Liberia et des représentants sur les marchés, y compris des responsables de marché ;
- Des représentants du gouvernement (ex. : ministères des Travaux publics, de l'Intégration des femmes et du développement, et du Commerce et de l'industrie) ;
- Des partenaires opérationnels, l'Association des femmes rurales, des organisations d'alphabétisation et de microcrédit ; des bailleurs de fonds (ex. : PNUD Bureau régional pour l'Afrique, ONU Femmes (ex-UNIFEM), UNICEF, le Fonds de développement des femmes Africaines (AWFD)) ;
- Des institutions privées (EcoBank, etc.).

3. Éléments des grandes lignes de l'étude de cas

L'étude de cas doit décrire ce qui a été réalisé et de quelle manière cela profite aux commerçantes et à leurs familles ainsi que la façon dont un tel travail contribue aux efforts de développement globaux en cours au Liberia. Elle doit aussi indiquer les obstacles et les difficultés actuels à franchir. L'étude sera vraisemblablement intéressante pour les personnes impliquées à la fois dans des projets de reconstruction post-conflit mais également dans le renforcement de l'autonomisation économique des femmes dans le secteur du commerce informel en Afrique.

« D'abord Dieu, le marché ensuite »

Format proposé :

Résumé analytique (3 à 5 pages) :

- Met en évidence les objectifs, les principaux résultats et les recommandations. Le résumé doit pouvoir servir de rapport autonome.

Introduction :

- Contexte national et local.
- Bref aperçu des difficultés auxquelles font face les commerçantes en s'attachant plus particulièrement aux raisons qui expliquent dans quelle mesure elles sont importantes.
- Bref résumé de l'enquête de 2007 de Subah-Bellah (points marquants) et de la subvention du PNUD.

Objectifs de l'étude de cas et aperçu de la méthodologie :

- L'étude de cas a pour objet d'éclairer la compréhension des 13 marchés et de leurs commerçantes, en s'attachant principalement à l'aspect physique et humain et en les situant localement ainsi que dans le contexte national.

Résultats :

- Facteurs propices : permettent aux femmes de réaliser leurs activités de façon satisfaisante pour elles-mêmes, y compris l'identification des réseaux de soutien, la nature et l'efficacité du soutien ; l'accès à des services particuliers ; l'accès aux informations sur les activités de marché ainsi que les mécanismes de surveillance ;
- Facteurs contraignants : gênent les activités des femmes notamment le manque d'informations sur les activités du marché ; le manque d'accès à des mécanismes adaptés de réparation de préjudices ; l'isolement ; la faiblesse de la construction et des réparations, y compris la difficulté d'accéder aux approvisionnements ; des services insuffisants comme l'eau et les installations sanitaires, le stockage, l'enlèvement des ordures, la garde des enfants, l'accès au crédit et à la formation ;
- Stratégies d'adaptation : nous devons savoir comment les femmes franchissent les obstacles personnels, sociaux et économiques ;
- Statut économique : quelles sont leurs responsabilités financières, taille de leur famille, frais de scolarité, etc. ? Comment les femmes définissent-elles leur statut économique ? Que signifie la pauvreté pour elles : qu'est-ce qui a le plus de valeur à leurs yeux (la sûreté et la sécurité ; un revenu régulier, la dignité ; un avenir différent pour leurs enfants...). Quels sont les agents économiques que les femmes craignent le plus dans leur vie ? Sur quel point sont-elles les plus positives ?
- Conscience politique et autonomisation : les commerçantes ont-elles conscience de la signification politique de leur travail, c.-à-d. participent-elles aux prises de décisions ? Parlent-elles de ces questions avec d'autres femmes ? Pensent-elles que leur travail améliore leur citoyenneté sociale ? Leur travail améliore-t-il leur position dans leur famille et dans leur communauté ? Les autres reconnaissent-ils les commerçantes et le rôle qu'elles jouent ?
- Bonnes pratiques : identifier et documenter les bonnes pratiques minutieusement. Préciser si les bonnes pratiques sont reproductibles : sont-elles utiles au niveau des commerçantes dans les communautés locales aussi bien qu'au niveau politique ?
- Inclure des récits.
- Inclure un état des lieux des services de soutien et des politiques.

Recommandations :

- Celles-ci peuvent être séparées entre, gouvernement, bailleurs de fonds, ONG, etc.

Annexes : inclure les coordonnées des contacts, les documents de référence

4. Méthodologie

Des méthodes tant qualitatives que quantitatives doivent être utilisées. Il est suggéré de faire des groupes de discussion pour chacun des treize marchés, parallèlement à des entretiens complémentaires avec certaines commerçantes sur les marchés et aussi d'autres parties prenantes – en particulier ceux qui soutiennent les commerçantes (alphabétisation et microcrédit) ainsi que ceux qui ont un intérêt dans les résultats du programme, comme les communautés de marchés, les représentants de l'association pour le commerce au Liberia, des directeurs de marchés comme les présidents de marchés et les responsables de marchés, le gouvernement, les entreprises et les bailleurs de fonds. Il est proposé d'organiser les groupes de discussion séparément puis peut-être avec certains des groupes mélangés. D'autres méthodes de recueil de données, comme des questionnaires, doivent être envisagées pour s'assurer qu'un échantillonnage de tous les acteurs concernés est inclus. Les politiques clés et les stratégies pertinentes doivent être étudiées et une analyse des parties prenantes sera menée sur les services comme l'accès au crédit, la formation, etc. Pour rendre l'étude aussi engageante que possible, il est souhaitable d'utiliser largement les récits et les citations (dans le respect de la confidentialité) d'un éventail de personnes interrogées, en particulier des commerçantes et des partenaires du programme.

5. Profil des consultants

Le **consultant principal** sera appuyé par un consultant associé et le responsable du programme Communication du SMWF/Liberia. Des rapports d'études spécifiques réalisées récemment sur la microfinance et la formation à l'alphabétisation seront également disponibles. Le consultant doit disposer des qualités suivantes :

- Au moins 10 ans d'expérience internationale pratique dans la gestion de programmes, le conseil et la conduite d'études de cas avec au moins 5 ans d'expérience au Liberia ou en Afrique subsaharienne de préférence ;
- Vaste expérience en recherche, notamment de l'expérience dans l'animation de sessions de groupes de discussion avec des publics divers ;
- Connaissance professionnelle du Liberia et de ses politiques et programmes relatifs au développement économique et à l'autonomisation des femmes ;
- Excellentes aptitudes rédactionnelles de rapports et compétences de communication en anglais ;
- Connaissance approfondie des initiatives d'autonomisation des femmes, du développement économique et des initiatives du secteur informel ;
- Capacité à travailler dans une équipe et dans des situations multiculturelles ;
- Capacité à voyager et à travailler en respectant des délais et des horaires stricts.

Responsabilités

- Aide au recrutement du consultant associé ;
- Examen des documents ;
- Direction de la planification de l'étude de cas, en coopération avec le consultant associé, le responsable de programme du SMWF/Liberia en charge de la communication et le conseil d'administration du SMWF/Liberia ;
- Utilisation des meilleures pratiques sexospécifiques et des méthodes de recherche sur le terrain ;
- Orientation de la présentation des résultats et des recommandations à la séance de débriefing ;
- Orientation de l'élaboration et de la finalisation de l'étude de cas.

« D'abord Dieu, le marché ensuite »

Le **consultant associé** apportera son soutien au consultant principal et devra posséder les qualités suivantes :

- Connaissance professionnelle des politiques et des programmes du Liberia relatifs au développement économique et à l'autonomisation des femmes et du secteur informel notamment les commerçantes ;
- Un minimum de 7 ans d'expérience en gestion de programme et en recherche opérationnelle ;
- Une expérience en recherche, notamment une expérience dans l'animation de sessions de groupes de discussion avec des publics divers ;
- Excellentes aptitudes pour la rédaction de rapports et la communication en anglais ;
- Capacité à travailler dans une équipe et à être dirigé ;
- Capacité à voyager et à travailler en respectant des délais et des horaires stricts.

Responsabilités

- Apporter son soutien à la planification et à la réalisation de l'étude de cas, en coopération avec le responsable de programme du SMWF/Liberia en charge de la communication et le conseil d'administration du SMWF/Liberia ;
- Utilisation des meilleures pratiques sexospécifiques et des méthodes de recherche sur le terrain ;
- Apporter son soutien pour la présentation des résultats et des recommandations à la séance de débriefing ;
- Apporter son soutien pour l'élaboration et la finalisation de l'étude de cas.

Le responsable de programme en charge des communications et le personnel du SMWF/Liberia apporteront un soutien logistique et superviseront la mission.

6. Durée et calendrier

La mission débutera dans les deux semaines qui suivront la signature du contrat et nécessiteront une présence de 30 jours au Liberia, week-ends compris. La mission commencera par un briefing avec le conseil d'administration et le personnel du SMWF/Liberia et une étude du programme de travail avec le responsable du programme en charge de la communication.

Rencontre avec le conseil d'administration et le personnel du SMWF/Liberia pour examiner le programme de travail et la méthodologie

Analyse documentaire	4 jours
Recherche sur le terrain, réunions, entretiens	19 jours
Compte rendu	1 jour
Rédaction de l'avant-projet du rapport	5 jours
Intégration des commentaires	1 jour
Total	30 jours

7. Présentation du rapport

Le projet d'étude de cas est à rendre au plus tard une semaine après réception des commentaires sur le projet final. Il est entendu que la production de l'étude de cas suivra trois étapes :

1. Approbation par le SMWF/Liberia et le SMWF/États-Unis du programme de travail et de la méthodologie proposée par les consultants en concertation avec le responsable de programme en charge de la communication du SMWF/Liberia.
2. Présentation du projet d'étude de cas pour commentaires au SMWF/Liberia et au SMWF/États-Unis ; les modifications raisonnables d'ordre rédactionnel seront apportées par le consultant principal avant l'approbation finale.
3. Approbation finale de l'étude de cas par le SMWF/Liberia et le SMWF/États-Unis.

« D'abord Dieu, le marché ensuite »

Annexe B Liste des personnes impliquées dans l'étude de cas

Entretiens avec les intervenants clés

Pia Brown, Directrice exécutive, SMWF

Isaac Yeah, Responsable de la communication, SMWF

Willie-Mae King, ex-directeur général par intérim, SMWF

Varney Holmes, Administrateur de programme adjoint

Emily Stanger, Administrateur de programme, ONU Femmes, Liberia

Rev. Emmanuel J. Giddings, Directeur exécutif, Alfalit-Liberia

Jerome Williams, Formateur des formateurs, Alfalit

Andrew Davies, Responsable de programme, LEAD microfinance

Hon. Annette Kiawu, Ministre adjointe de l'Intégration des femmes et du développement,

Edsel Smith, Ministre déléguée aux services techniques, ministère des Travaux publics, GOL

Thomas Awajie, Directeur technique en chef, ministère des Travaux publics, GOL

Lusu Klubo Sloan, Président national, Association pour le commerce au Liberia (LMA)

M. Abraham Bashu, Président national, LMA

Emmanuel Tumble, Vice-président, LMA

*GOL = Government of Liberia (gouvernement du Liberia)

Marché de Jorke Town/Nancy B. Doe

Musu Boakai, Directeur

Mary Flomo, Directrice adjointe

Frank Mulbah, Président

William Kpayele, Secrétaire

Moses Massalay, Sécurité

Marché de Paynesville City

Elizabeth Sambola, Directrice du marché de Paynesville

Christina Miller, Animatrice en alphabétisation

Marché de Ganta

M. James A. Kademie, Président du conseil d'administration

Amos Ayre, Directeur financier

Yei Kwakwa, Directeur

Marché de Saclepea

Beatrice G. Dahn, Directrice
Mary Voyee, Directrice adjointe
Sam Qweyon, Secrétaire
Serena Dahn, Trésorier
Betty G. D., Receveur
Sam Beah, Gardien
Jeremiah Gangan, Responsable produits séchés
John Gbeh, Directeur des tables

Marché de Zorzor

Yassah Varbah, Directeur
Augustus B. Forkpason, Secrétaire
Esther Koryon, Coordinatrice au ministère de l'intégration des femmes
Sam Y. K. Duyen, Ministère de l'intégration des femmes
Kebeh Forkpah, Responsable des produits séchés
Irene Tanue, Responsable des produits séchés
Hawa Kamura, Responsable des articles vestimentaires
Saybah M. Zubah, Responsable du poisson sur le marché

Marché de Voinjama

Weedor M. Jallah, Chef du comté, comté de Lofa
Fendah Boakai, Chef du comté adjoint, comté de Lofa
Boakai Sonoh, Président du comté
J. Kekula Fredrick, Secrétaire du comté
Muhammed Kanneh, Secrétaire du district, Voinjama
Moses Konneh, Responsable adjoint, district de Voinjama
Esther Woiwor, Chef, district de Voinjama
Yassah Vabah, Membre du conseil d'administration, SMWF/Liberia

Marché de Barnersville

Deddeh P. Beyan, Directeur du marché
Fatu Blama, Directeur adjoint du marché
Kpadeh Massaquoi, Secrétaire par intérim

« D'abord Dieu, le marché ensuite »

Femmes interrogées concernant les relations entre le marché et le foyer

Tenneh Fahnbulleh, Jorkpen Town

Loverster David, Jorkpen Town

Kumea Lahu, Paynesville

Deborah Cranshaw, Paynesville

Fennie Payne, Ganta

Evelyn Kokor, Ganta

Rose J. Biah, Saclepea

Louise Karmule, Saclepea

Martha Saye, Saclepea

Kolu Goovi, Zorzor

Kebee Pewee, Zorzor

Kadus Dukuly, Voinjama

Elen, Voinjama

Tawa, Voinjama

Hawa Sein, Barnersville

Benda Sumo, Barnersville

Participantes aux groupes de discussion

Discussion de groupe thématique du marché de Jorkpen Town / Nancy B. Doe

Femmes âgées

Debrah Musa

Tenneh Kaiyeh

Mampu William

Sarah Dennis

Kruba Flomo

Sargai Kamara

Kaibeh Sawo

Jeunes femmes

Fametta Davis

Sando Guso

Miatta Kiagbassa

Fatta Kromah

Jenneh Sheriff

Lusu Kamara

Oretha John

Kpana Boakai

Marché de Paynesville

Aucune personne interrogée citée

Marché de Ganta

Aucune personne citée

Discussion de groupe thématique du marché de Saclepea

(Certaines ont aussi été interrogées concernant les relations entre le marché et le foyer)

Kebeh Pewee

Kepeh Tokpa

Lorpu Flomo

Kolu Goovi

Yamah Gayflor

Kebeh Zaza

Watta Harris

Groupe de discussion du marché de Voinjama

Commerçantes dans le bâtiment du marché

Ellen B. Fassam vend de la viande séchée

Sonnie jallah vend de la viande séchée

Tawa kekulla vend des produits séchés

Mayuma kullie vend des légumes

Madusu Dukuly vend du poisson

Mary Sorsor vend des produits séchés

Mayanla Sheriff vend du poisson

Tawa Jallah vend de l'huile

Commerçantes hors du bâtiment

Sonnie Kollie produits secs

Guboo Jallah riz

Adam Kollie riz

Matennie Talaway poivrons/taro

Kebbeh Jallah produits secs

Konah Pewee légumes

Victoria Kollie légumes

Nancy Patrick riz

Discussion de groupe thématique du marché de Barnersville

Jenneh Brown vend du poulet

Alice Pope vend du poisson

Mariah Parker lappas

Evone Dennis poisson

Mamie Harris hareng

Kumba Kandey légumes

Hawa Seih fufu et féculé

Bendu Sumo vêtements usagés

« D'abord Dieu, le marché ensuite »

Contributeurs à l'étude de cas

Thelma Awori, Co-présidente, SMWF/États-Unis

Mina Mauerstein-Bail, Co-présidente, SMWF/États-Unis

Margaret Snyder, Vice-présidente, SMWF/États-Unis

Libby Bassett, Membre du conseil d'administration, SMWF/États-Unis

Marnia Lazreg, Membre du conseil d'administration, SMWF/États-Unis

Saul Helfenbein, Bénévole, SMWF/États-Unis

Barbara Miller, Bénévole, SMWF/États-Unis

Olivia Shannon, Présidente, SMWF/Liberia

P. Teplah Reeves, Co-présidente, SMWF/Liberia

Beatrice Dahn, SMWF/Liberia

Ibrahim B. Dukuly, SMWF/Liberia

Robert Gray, SMWF/Liberia

Lusu K. Sloan, SMWF/Liberia

Helyn Togba, SMWF/Liberia

Yassa Vabah, SMWF/Liberia

David Vinton, SMWF/Liberia

Annexe C Programme de travail comprenant la liste des réunions et des entretiens

Date	
Samedi 26 novembre	Étude des documents disponibles
Lundi 28 novembre	Réunions dans les bureaux du SMWF
10 h	Réunions avec le SMWF (Pia Brown, Directrice générale ; Isaac Yeah, Responsable de la communication ; Willie-Mae King, ex-directeur général par intérim) sur le parcours en matière de conseils ; discussion à propos du recrutement d'un consultant en recherche
15 h	Examen du cadre de référence pour un consultant en recherche et envoi aux réseaux
Mardi 29 novembre	Jour férié
Mercredi 30 novembre	Réunions avec les acteurs
10 h	Réunion avec le Responsable de la communication et l'assistant du programme du SMWF pour fournir un panorama des travaux sur les marchés existants
12 h	Réunion avec Subah-Belleh Consultants pour effectuer une recherche sur l'existence des données de référence socio-économiques
14 h	Visite au ministère de l'Intégration des femmes et du développement
Jeudi 1^{er} décembre	Réunions avec les acteurs
10 h	Réunions avec Emily Stanger, Chargée de programme, ONU Femmes
12 h	Réunions avec le ministre adjoint en charge de l'intégration des femmes et du développement, Hon. Annette Kiawu
14 h	Étude des CV et préparation des entretiens
Vendredi 2 décembre	Réunions avec les acteurs et entretiens pour le poste de consultant en recherche
10 h	Réunion avec le Vice-président du LMA, Emmanuel Tumbé
11 h	Entretien pour le poste de consultant en recherche
13 h	Réunion avec Alfa-Den (programme d'alphabétisation)
14 h	Entretien pour le poste de consultant en recherche
15 h 30	Réunion avec LEAD microfinance
Samedi 3 décembre	Rédaction des notes d'entretien, préparation des questionnaires et des calendriers pour les entretiens de lundi
Lundi 5 décembre	Recueil de données sur Jorkpen Town et autres réunions
9 h 30	Réunion avec les réalisateurs des vidéos pour discuter du cadre de référence
11 h	Réunion avec l'administration du marché de Jorkpen Town
12 h 30	Entretiens semi-informels avec deux femmes du marché
15 h	Réunion avec le ministère des Travaux publics
Mardi 6 décembre	Recueil des données au marché de Painesville
10 h	Groupe thématique avec les femmes (la plupart participant à la formation d'alphabétisation) et tournage du film sur le groupe
12 h	Entretiens semi-informels avec trois femmes du marché et tournage à leurs tables

« D'abord Dieu, le marché ensuite »

15 h 30	Préparation de la visite sur le terrain
Mercredi 7 décembre	Déplacement à Ganta, avec courte pause et réunion à Totota
7 h	Départ de Monrovia pour Ganta
10 h 30 – 11 h 30	Courte pause à Totota et réunion avec l'administration du marché de Totota
15 h 30	Arrivée à Ganta
Jeudi 8 décembre	Réunions et recueil des données
10 h	Réunions avec les responsables du marché
12 h	Groupe thématique avec les commerçantes plus âgées
13 h 30	Groupe thématique avec les commerçantes plus jeunes
14 h – 15 h	Déjeuner
15 h – 17 h	Entretiens semi-informels avec trois commerçantes et tournage à leurs tables
Vendredi 9 décembre	Réunions et recueil des données à Saclepea
7 h	Déplacement pour Saclepea
8 h 30	Réunion avec l'administration du marché
10 h	Groupe thématique avec les commerçantes plus âgées
11 h 30	Groupe thématique avec les commerçantes plus jeunes
13 h – 14 h	Déjeuner
14 h – 16 h	Entretiens semi-informels avec trois commerçantes
16 h	Retour à Ghanta
Samedi 10 décembre	Trajet pour Gbarnga, parcours des notes pour les entretiens et réunions pour Ghanta et Saclepea
Dimanche 11 décembre	Rédaction des entretiens et réunions ; première ébauche des résultats finaux ; préparation des visites à Zorzor et Voinjama
Lundi 12 décembre	Déplacement pour Zorzor, réunions et recueil de données
7 h	Départ de Gbarnga
9 h	Arrivée au marché de Zorzor
10 h	Réunion avec l'administration du marché
11 h	Groupe thématique avec des commerçantes
12 h	Entretiens avec des commerçantes
15 h	Déjeuner et départ de Zorzor
17 h	Arrivée à Voinjama
Mardi 13 décembre	Réunions et recueil de données à Voinjama
10 h	Réunions avec l'administration du marché
11 h 30	Groupe thématique avec des commerçantes
13 h – 14 h	Déjeuner
14 h – 16 h	Entretiens avec des commerçantes
Mercredi 14 décembre	Retour vers Monrovia
Jeudi 15 décembre	Compte-rendu dans les bureaux du SMWF, préparation pour le recueil d'autres données, analyse des données existantes
Vendredi 16 décembre	Analyse des données
Samedi 17 décembre	Analyse des données
Dimanche 18 décembre	Analyse des données
Lundi 19 décembre	Analyse des données et rédaction
Mercredi 21 décembre	Compte-rendu au conseil d'administration
Jeudi 22 décembre	Recueil des données au marché de Barnersville ; réunion avec le Président national du LMA, Lusu Klubo Sloan et le Président national, M. Abraham Bashu
Vendredi 23 décembre	Départ de Monrovia

Annexe D Discussion thématique de groupe

MARCHÉ NANCY DOE

05/12/2011

Directeur :	Musu Boakai
Directeur adjoint :	Mary Flomo
Président :	Frank Mulbah
Secrétaire :	William Kpayele
Sécurité :	Moses Massalay

Le marché Nancy Doe est situé à Sinkor. Il est bien organisé et propre, avec ses différentes halles désignées dans des zones spécifiques en fonction de leurs produits. Le charbon est situé à l'extérieur du marché principal dans un endroit particulier, les produits séchés au premier étage du bâtiment du marché et il existe une zone pour les produits périssables. Le marché dispose d'une aire de jeux pour les enfants et d'une banque permettant de réaliser facilement des transactions bancaires.

Le marché dispose de 419 tables et de 330 commerçants. Ils achètent leurs produits dans d'autres comtés et ici, dans la ville de Monrovia, essentiellement dans le Red Light où il est plus facile de marchander et où les prix sont beaucoup moins chers.

Une section entière du marché est vide. L'administration précise que certains commerçants vendent dans les rues. Ils pensent pouvoir attirer plus de clients en vendant dans la rue. Les commerçants peuvent s'inscrire pour avoir plus d'une table comme compte tenu du nombre de tables vides. L'inscription et les autres frais payés par les commerçants sont versés à la LMA. Selon le groupe thématique, leurs chefs sont nommés. Ils ne sont pas impliqués dans le processus de prise de décision.

Même si le marché Nancy Doe semble bien organisé et bien planifié, il présente ses contraintes ou ses difficultés. Les administrateurs nous ont indiqué les points suivants :

- a) Manque d'écoles et de garderies abordables. Il existe une école privée en activité au sein du bâtiment du marché, mais ils se sont plaints que les frais de scolarité étaient trop élevés. L'école est louée. Les administrateurs aimeraient que la LMA prenne le contrôle de l'école ou que l'administration du marché soit autorisée à en assumer le contrôle. Alors que les aspects juridiques et les modalités du bail sont en cours de négociation, l'école est encore en pleine activité.
- b) Manque de toilettes et d'approvisionnement en eau. Pas assez de toilettes pour le nombre de personnes sur le marché. Ils ont fait la demande et ont obtenu l'eau de la ville. Selon eux, après deux mois d'utilisation, la facture était trop élevée et l'administration n'avait pas les moyens de payer. Quand on leur a demandé où ils allaient aux toilettes, ils ont répondu : « chez les voisins ou dans d'autres endroits à proximité ».
- c) Électricité : d'après eux, comme il n'y a pas d'électricité, le marché est sombre et l'obscurité attire les voleurs. Ils ont eu des vols occasionnels. Ils ont besoin d'un service de sécurité professionnel adapté.
- d) Chambre froide : il manque des lieux de stockage pour les produits périssables.
- e) Dispensaire : un dispensaire dans l'enceinte du marché pour eux et leurs enfants en cas d'incidents mineurs.

Avantages de la LMA

- a) La LMA fournit une représentation juridique et une assurance santé
- b) Prêts SMWF : ils reçoivent un prêt de 100 USD par personne
- c) Alphabétisation : 25 femmes ont reçu une formation d'alphabétisation, elles ont terminé le premier niveau et attendent le niveau deux. En général, elles ont trouvé le programme vraiment utile. Quand on leur demande quels avantages elles avaient retirés du programme, elles indiquent qu'auparavant, elles ne pouvaient pas reconnaître les lettres de l'alphabet et que désormais, elles le peuvent. Elles savent lire un anglais élémentaire et les nombres et elles savent écrire leur nom. 25 commerçantes ont profité de la formation en microfinance. En microfinance, elles apprennent à établir un budget.

Groupes thématiques, femmes jeunes et âgées

Femmes âgées

Debrah Musa

Tenneh Kaiyeh

Mampu William

Sarah Dennis

Kruba Flomo

Sargai Kamara

Kaibeh Sawo

Jeunes femmes

Fametta Davis

Sando Guso

Miatta Kiagbassa

Fatta Kromah

Jenneh Sheriff

Lusu Kamara

Oretha John

Kpana Boakai

Les deux groupes thématiques ont des réponses similaires. Elles connaissent le SMWF et les services qu'il offre. Elles aiment vraiment le programme d'alphabétisation. Elles veulent savoir à quel moment se déroulera la prochaine session. Quand je leur ai demandé quelle était leur principale motivation pour vendre sur le marché, elles ont répondu que c'était pour élever leurs enfants et être autonomes.

Les trois difficultés les plus importantes

a) Une école abordable sur le marché pour leurs enfants. L'école du marché est actuellement louée. C'est maintenant une école privée et les commerçantes n'ont pas les moyens de payer les frais de scolarité. D'après le groupe de discussion, envoyer leurs enfants à l'école à l'extérieur du marché est très stressant et des accidents ont lieu fréquemment quand les enfants essaient de traverser la rue très passante ou après l'école pour retrouver leur mère sur le marché. Les femmes veulent que la LMA reprenne le contrôle de l'école et mettent en place une école spécialement destinée aux enfants des commerçantes. Elles voudraient que l'école commence à la maternelle et aille jusqu'au niveau 6 (dernière année de l'école primaire).

b) Garderie pour les enfants et les bébés. Les femmes pensent qu'il est plus commode de garder leur bébé à leurs côtés. Elles peuvent porter leur bébé sur leur dos quand elles font des ventes. Il est plus difficile de s'occuper des enfants de quatre ans et plus sur le marché. Les enfants de quatre ans et plus se promènent le plus souvent.

c) Un dispensaire pour des soins médicaux immédiats en cas d'accident ou pour d'autres besoins en matière de santé. Les femmes aimeraient que leurs problèmes de santé de base soient traités à proximité de leur travail.

Pauvreté

J'ai demandé au groupe thématique si elles se considéraient riches ou pauvres ; elles ont toutes répondu qu'elles étaient riches. Leurs raisons étaient qu'elles faisaient vivre leurs enfants, elles-mêmes et même d'autres comme des parents ou des amis. Ce sont des femmes qui travaillent dur, qui croient en Dieu et en elles-mêmes.

Interrogées sur la façon dont les gens les perçoivent en tant que commerçantes :

Elles sont convaincues que les gens les perçoivent comme des personnes pauvres, incultes, sales, sans statut valable.

Je leur ai demandé pourquoi elles croyaient que les gens avaient cette opinion à leur égard. Elles ont évoqué la manière dont certaines personnes les regardaient, communiquaient avec elles et en général l'attitude des gens vis-à-vis d'elles.

À la question « que craignez-vous le plus », une femme a répondu : « je crains Dieu et j'ai peur pour la sécurité de mes enfants ». Le reste des femmes a parlé de la sécurité de leurs enfants. Ce qu'elles veulent le plus dans la vie, c'est la réussite de leurs enfants. Tout ce travail dur a pour objectif de voir leurs enfants vivre une vie meilleure.

Résolution des conflits

Les responsables du marché résolvent les conflits. Quand un conflit se traduit par des violences physiques, ceux qui sont impliqués paient une amende de 1 500 LRD. Un affrontement verbal coûte 500 LRD. De plus, leurs commerces peuvent être fermés pendant un certain temps.

MARCHÉ DE PAYNESVILLE

06/12/2011

Le marché de Paynesville s'étend sur une surface de 137 500 mètres carrés. D'après la direction, des squatters occupent la majorité de la surface du marché. La direction des marchés a fait plusieurs tentatives pour inventorier et sécuriser sa propriété. Ils ont fait une demande auprès de la LMA pour obtenir leur intervention et attendent leur réponse.

Le marché comprend 650 tables et 450 commerçants. Un commerçant peut avoir plus d'une table. Leurs produits sont achetés à Monrovia, majoritairement au Red Light où le marchandage est plus aisé. De plus, le Red Light est plus proche de leur marché, par conséquent le transport est moins cher.

Notre réunion avec les commerçantes de Paynesville a commencé avec 31 femmes, dont la Directrice et l'animateur en alphabétisation. La Directrice était très préoccupée par ce qui suit :

a) Fuite du toit : c'est un vieux toit. Les femmes se plaignent que par temps de pluie, l'eau coule dans le marché et dans le bâtiment, qu'elles sont mouillées ainsi que leurs produits.

b) Le panneau solaire est cassé et cela coûtera 1 000 USD pour le réparer. Il n'y pas de fonds

« D'abord Dieu, le marché ensuite »

disponibles pour la réparation.

c) La fosse septique est trop petite. N'est plus utilisée, car elle déborde. Les commerçantes utilisent les toilettes de logements privés à proximité du marché. Généralement, elles paient pour les utiliser.

d) Approvisionnement en eau limité : deux pompes avaient été construites pour le marché. L'une est cassée, l'autre ne fournit pas assez d'eau. Les commerçantes ont commencé à utiliser l'eau publique de Water and Sewer, la société des eaux locale. D'après la direction, deux mois plus tard, leur facture était de plus de mille dollars. Ils ont estimé que la facture était trop élevée et ont donc refusé de la payer ; leur alimentation en eau a été coupée.

L'animateur en alphabétisation était intéressé par le second niveau du programme d'alphabétisation. 26 femmes ont profité de ce service et la demande pour le niveau 2 est forte. Les bénéficiaires y ont gagné une très haute estime d'elles-mêmes et leur enseignant était très fier de leur réussite.

Préoccupations du groupe thématique

a) Garderie et école : il y a eu un consensus général au sein des jeunes mères concernant le besoin immédiat d'une garderie et d'une école élémentaire. Le marché est proche de l'autoroute très fréquentée de Paynesville où les accidents sont très fréquents. Des enfants traversant la route pour essayer de rejoindre leurs parents au marché ont été impliqués dans des accidents de la route avec des voitures et des motos. Au moins deux fois par mois, il y a un accident impliquant l'enfant d'une commerçante sur cette route. En ce qui concerne les bébés et les petits enfants, ce sont les mères et les grands-mères qui les gardent. Dans la plupart des cas, il n'est pas facile d'être concentré lorsque l'on s'occupe en même temps des enfants et du commerce. Pendant la saison des pluies, à cause de la fuite du toit, les mères restent avec leurs enfants sous le toit qui fuit, sans avoir nulle part où aller les mettre à l'abri de la pluie.

b) Bourse d'études : les commerçantes demandent à ce que des dispositions soient prises pour leurs enfants qui ont fini le lycée. Elles ont insisté sur le fait que les frais universitaires dépassaient leurs bénéfices.

c) Augmenter les prêts du SMWF : on nous a indiqué qu'elles ne remplissaient pas les conditions pour accéder aux prêts car les prêts initiaux accordés par le SMWF étaient toujours en cours. Quand nous avons demandé pourquoi, elles ont répondu qu'elles n'étaient pas en défaut de paiement et qu'elles avaient remboursé leurs prêts. Celui ou celle qui avait reçu l'argent pour le remboursement du prêt leur avait dit que l'argent avait été volé. Il n'est pas évident de savoir si une enquête a été diligentée. Bien que le vol apparent semble discutable, les femmes et la directrice demandent des prêts supplémentaires et veulent négocier une augmentation du montant à plus de 100 USD. Nous avons demandé comment cela était réalisable puisque la lumière n'avait pas été faite au sujet du premier prêt qui semblait avoir été dérobé. La directrice a indiqué qu'elles cherchaient à rembourser le premier prêt.

Peu de femmes sont impliquées dans le Selpay. Elles pensent que l'on ne peut guère retirer des profits du Selpay. Ces femmes pensent que le Selpay est le dernier ressort. Elles croient dans les achats en espèces auprès des grossistes. Le Selpay revient à vendre pour le grossiste et elles évitent cela autant que possible.

d) Problèmes de sécurité : accidents fréquents liés au fait que les enfants traversent la route pour rejoindre leur mère. Trop de déchets autour du marché et des tas d'ordures à l'arrière du marché qui posent des problèmes de sécurité sanitaire pour elles, mais aussi pour les enfants et les personnes qui viennent faire des achats.

e) Ordures : Zone Lion est responsable du ramassage des ordures. Le marché est balayé une fois par semaine, le dimanche. Pourtant, il y avait beaucoup de sacs en plastique et d'ordures éparpillés sur le sol du marché et certains commerçants vendaient sur les ordures. D'après les commerçantes, La LMA paie pour le ramassage des ordures. Les ordures sont ramassées deux fois par mois. Il est arrivé que les ordures restent pendant des semaines avant d'être ramassées. Parfois, les communautés voisines se débarrassent de leurs poubelles au marché.

f) Chambre froide : pour leur poisson, leur viande et les autres produits périssables. Les installations de stockage sont également insuffisantes.

g) Toilettes : une toilette qui est en très mauvais état.

Les trois problèmes les plus importants

a) Garderie et école : le problème le plus pressant pour la direction et pour le groupe de discussion. Les femmes parlent ouvertement de la situation à risque à laquelle sont confrontés leurs enfants chaque jour en traversant la rue.

b) Chambre froide : le manque de stockage réfrigéré s'est traduit par la perte de produits périssables comme les fruits et légumes, les produits laitiers, la viande et le poisson.

c) Ordures : beaucoup de déchets, de sacs en plastique, de papiers et d'ordures autour du marché. Les femmes m'ont emmené dehors et m'ont montré les mouches qui se rassemblaient sur le mur du marché. Elles veulent que quelque chose soit fait concernant les ordures.

Frais et structure

10 LRD Ordures

10 LRD Sécurité

10 LRD Ticket

10 LRD LMA

250 LRD Table

350 LRD Carte d'identité LMA

Dehors, les commerçants ne payent pas pour vendre.

Structure de direction du marché

Responsable

Responsable adjoint

Président du conseil

Secrétaire

Trésorier

Directeur des tables

Sécurité

« D'abord Dieu, le marché ensuite »

Les commerçantes de Paynesville se sentent en sécurité dans leur marché. Toutes les plaintes sont prises en charge par le Responsable du marché. Les cas d'agressions physiques, verbales et la violence sont traités par l'administration.

En ce qui concerne la prise de décision sur la politique du marché, les femmes du groupe thématique ont indiqué qu'elles étaient intéressées pour vendre leur marché. Elles croient que leurs responsables sont nommés.

GANTA, Comté de Nimba

08/12/2011

L'administration est composée du Président du conseil M. James A. Kademie, du Directeur financier Amos Ayre, d'un Directeur des tables et du Responsable. La direction est composée à la fois de musulmans et de chrétiens. La main d'œuvre est sous la direction du Responsable et du conseil d'administration. Ils constituent l'organe de décision. Le GMA s'est séparé de la LMA. Leur raison évoquée est que la LMA n'a eu aucun impact à l'époque où elle était responsable.

Préoccupations de la direction

a) Halle du marché : ils ont cruellement besoin d'une halle. Leur marché actuel est divisé en quatre grands espaces constitués de tentes. Bien que leurs commerçants soient dispersés sur le grand terrain du marché, ils sont bien organisés. Il y a des emplacements réservés pour chaque groupe d'articles ou de produits.

b) Système des ordures : les ordures sont un énorme problème. Nous avons observé une colline d'ordure sur le bord de la place du marché. On nous a dit que les ordures étaient ramassées un jour par semaine. Les commerçants étaient inquiets pour leur santé. Les gens du voisinage trouvent pratique de déverser leurs ordures près du marché. Les commerçants nous ont dit qu'une fois, un corps a été laissé sur le dépotoir. L'association des commerçants de Ganta (GMA) paie pour le ramassage des ordures.

c) Pas d'eau et pas de toilettes : le marché n'a qu'une petite pompe manuelle. L'eau manque toujours car il y a 8000 personnes pour une petite pompe manuelle. Il n'y a pas de toilettes.

Inscription

Le commerçant obtient un ticket contre le paiement de 350 LRD trois fois par semaine. Quand vous vous inscrivez, on vous indique où aller pour vendre vos produits du marché. Pour éviter la surpopulation, un commerçant a le droit de vendre trois jours par semaine. Le marché est divisé en quatre parties : les commerces de vêtements, les plastiques, la viande et le poisson et les produits séchés. Il y a environ 8000 personnes pour 5700 tables dans le marché. Les gens de Ganta et de ses environs ainsi que de la Guinée voisine viennent vendre sur ce marché. Les commerçants achètent en Guinée, le pays voisin. Les étudiants, les veuves et les commerçants âgés ne doivent pas payer pour pouvoir vendre. C'est un moyen visant à encourager les veuves, les jeunes et les personnes âgées à faire des affaires.

Groupe thématique

Âgées ou jeunes, les femmes ont la même conception et les mêmes désirs. Quand on leur demande quels bénéfices elles ont retirés du programme d'alphabétisation, elles donnent les réponses suivantes

a) Elles apprennent à lire et à écrire

- b) Elles sont capables de calculer
- c) Personne ne les trompera
- d) Personne ne les méprisera
- e) Elles apprennent les bases des mathématiques. Elles ont toutes beaucoup apprécié le programme d'alphabétisation.

Elles participent toutes à des *susus*, un mécanisme d'épargne dans lequel la plupart des commerçantes sont impliquées.

Ce qui suit est la façon dont le groupe thématique définit le *susu* :

- a) Crédit intelligent
- b) Argent disponible à temps en cas d'urgence
- c) Prêt sans intérêt
- d) Aucune vérification des antécédents
- e) Basé sur la confiance

Certaines commerçantes ont plus d'un *susu*. Au-delà d'un *susu*, il est désigné « têtes ». Un commerçant peut avoir deux têtes, cela veut dire qu'il ou elle a deux *susus*.

Le *Selpay* est une autre forme de crédit. Il est basé sur la confiance et repose sur un crédit entre le vendeur et le grossiste. Les produits sont donnés au détaillant à crédit. Il ou elle vend les produits, rembourse le capital au grossiste et garde le bénéfice.

La demande de prêts

Le groupe était très sceptique concernant l'obtention de prêts. Certaines d'entre elles avaient obtenu des prêts du BRAC et du LEAP, les remboursements se faisant sur une base hebdomadaire. Ceux qui font défaut sont arrêtés et conduits au poste de police. Les femmes ont indiqué qu'on ne les avait pas informées de l'existence d'intérêts sur leurs prêts. Quand leurs prêts arrivaient à leur terme, on leur faisait payer 25 % d'intérêts. Ce qui n'est pas clair est de savoir si les femmes qui ont contracté le prêt comprenaient les conditions du prêt ou si l'agent qui a décaissé le prêt a fourni suffisamment d'explications pour que les commerçantes comprennent.

Ce qu'elles voudraient obtenir lorsque le marché est construit :

Ce qui suit est le point de vue général des femmes et des responsables :

- a) Eau : puits avec pompe manuelle, les femmes voudraient un approvisionnement en eau adapté. Actuellement, elles ont une pompe à eau. Le marché de Ganta est immense pour une pompe de puits. Les responsables indiquent qu'il faut plus d'une pompe.
- b) École pour les enfants : une école pour les enfants des commerçantes est une demande forte. Les commerçantes veulent une école sur le terrain du marché.
- c) Garderie pour les bébés : elles ont déclaré qu'elles avaient besoin d'un environnement sûr et sécurisé sur leur marché. De cette manière, elles auraient l'esprit libre, sans avoir leurs enfants pour les distraire quand elles vendent.

« D'abord Dieu, le marché ensuite »

- d) Des installations de loisirs pour les enfants : un endroit sur le marché où leurs enfants peuvent jouer.
- e) Dispensaire, accès facile aux soins
- f) Banque, accès facile à leur banque et à leur argent
- g) Programme d'alphabétisation pour adultes : le désir des femmes est d'apprendre à lire et à écrire, et à communiquer en anglais élémentaire.
- h) Électricité : pour la sécurité, le marché étant vulnérable face aux voleurs lorsqu'il fait sombre.

MARCHÉ DE SACLEPEA, Comté de Nimba

09/12/2011

L'administration

Responsable	Beatrice G. Dahn
Responsable adjointe	Mary Voyee
Secrétaire	Sam Qweyon
Trésorier	Serena Dahn
Présidente	Martha D.
Receveur	Betty G. D
Gardien	SamBeah
Responsable produits séchés	Jeremiah Gangan
Directeur des tables	John Gbeh

Saclepea dispose d'une infrastructure de marché massive, construite pour être utilisée au quotidien. Il s'agit d'un des marchés construits récemment. Il comporte des bureaux et des zones de stockages. Les mardis, le jour de marché habituel, les gens des villages et des comtés environnants affluent sur le marché, sans compte les gens de l'autre côté des frontières (Côte d'Ivoire et Guinée). Plus de 2000 personnes sont installées au marché de Saclepea le mardi. Au total, 1398 tables sont montées pour les ventes.

Les raisons des administrateurs motivant leur refus d'utiliser le site du marché SMWF au quotidien :

- a) Manque d'installations de stockage adaptées
- b) Absence de garderie : elles ont besoin d'une garderie pour leurs jeunes enfants pour ne pas être distraites par les enfants quand elles sont occupées avec un client. Les commerçantes ont dit que parfois les enfants pleurent, veulent se déplacer et finissent par gêner leur mère.
- c) Pas d'école pour les enfants des commerçantes : le marché est loin de la ville où les enfants vont à l'école. Les parents ont peur que leurs enfants soient impliqués dans un accident de la route avec une voiture ou une moto. Certains enfants restent sans surveillance quand ils rentrent chez eux après l'école et que leurs parents vendent sur le marché.

- d) Transports : les commerçantes transportent leurs produits sur leur tête, dans une brouette ou à moto. Le marché est éloigné de la ville où leurs enfants vont à l'école.
- e) Pas de tables en béton pour vendre les produits. Les commerçantes vendent leurs produits par terre. Ce n'est pas sain.
- f) Approvisionnement en eau limité. Il y avait deux pompes à eau. L'une est cassée, une nouvelle pompe a été construite par l'UNMCR. Une pompe n'est pas suffisante. La pompe à eau est trop utilisée.
- g) Toilettes, construites par SMWF sont surutilisées.

Nous avons demandé au groupe thématique et aux administrateurs ce qui les encouragerait à déménager sur le nouveau site du marché. Ils ont choisi la construction d'installations de stockage adaptées. Nous leur avons par ailleurs demandé si elles accepteraient de payer des frais raisonnables dans l'éventualité où une garderie serait construite et qu'il leur serait demandé de contribuer financièrement au fonctionnement de la garderie. L'accord fut général quant au fait qu'elles préfèrent payer pour une école ou une garderie située juste sur le lieu où elles ont leur commerce.

Frais de marché

350 LRD par an et 10 LRD tous les mardis pour le ticket. Les jeunes et les plus âgés vont au marché du mardi. Il existe un consensus général selon lequel un plus grand nombre d'acheteurs se rendent au marché du mardi, davantage de ventes sont réalisées, les profits sont donc plus importants.

Prêts

50 commerçants ont obtenu des prêts du SMWF. Les prêts ont été entièrement remboursés. Les responsables de chaque groupe sélectionnent les bénéficiaires des prêts. Les groupes thématiques et leurs responsables ont demandé à ce que le montant des prêts soit augmenté de 50 USD à 100 USD. Elles nous ont indiqué que 50 USD n'étaient pas suffisants, en particulier pour les gens qui vendent des lappas, des articles en plastique et de produits séchés. Le BRAC et le LEAP ont aussi accordé des prêts. Les femmes se plaignent du niveau trop élevé pour elles des intérêts du BRAC et du LEAP.

Les trois problèmes les plus importants

- a) Installations pour le stockage : pour la conservation de leurs produits. Même si elles ont un peu d'espace pour leurs produits, elles ont besoin d'un espace plus conséquent. Le mardi, le marché est bondé. Les vendeurs qui viennent des villages et des comtés voisins ainsi que ceux qui ont traversé les frontières ont du mal à stocker leurs produits.
- b) Chambre froide : les vendeuses de poisson se plaignent de ne pas gagner d'argent. En fin de journée, leur poisson commence à pourrir. Il n'y a pas d'endroit pour stocker le poisson. La plupart du temps, elles doivent jeter le poisson pourri.
- c) Garderie : les femmes ont dit qu'elles avaient besoin d'un endroit dans le marché où elles pourraient aller voir si leurs bébés vont bien.

Programme d'alphabétisation

Les femmes plus âgées étaient plus intéressées par le programme d'alphabétisation que les plus jeunes. Dans leur groupe thématique individuel, nous avons découvert que les femmes plus jeunes avaient une certaine instruction. Celles qui ont bénéficié du programme d'alphabétisation ont terminé le niveau un et attendent le niveau deux.

« D'abord Dieu, le marché ensuite »

Le ministère de l'Intégration des femmes a également offert un service de formation commerciale à Saclepea. 50 femmes en ont bénéficié.

45 % des frais perçus auprès des commerçants vont à la LMA et 55 % vont au District.

MARCHÉ DE ZORZOR, Comté de Nimba

12/12/2011

Administration

Kebeh Forkpah	Responsable des produits séchés
Irene Tanue	Responsable des produits séchés
Hawa Kamara	Responsable des produits vestimentaires
Saybah M. Zubah	Responsable du poisson du marché
Yassah Varbah	Responsable
Augustus B. Forkpason	Secrétaire
Esther Koryon	Coordinatrice au ministère de l'intégration des femmes
Sam Y. K. Duyen	Ministère de l'intégration des femmes

Le marché de Zorzor est composé de 400 tables pendant les semaines de marché normales et accueille 4000 à 5000 tables les jeudis, le jour des marchés spéciaux. Les gens et les commerçants viennent de loin, d'au-delà des frontières, des comtés et des villages voisins pour vendre et pour acheter.

Les frais d'inscription pour une table sont de 300 LRD. Pas de frais pour les commerçants qui vendent par terre. Les tickets sont achetés 3 fois par semaine à 10 LRD par jour et par table. 27 % des frais et des inscriptions perçus vont à la LMA centrale, 20 % à la LMA du comté, 50 % au district et 3 % au maire de la ville. La main d'œuvre qui comprend les éboueurs, est payée par la LMA locale. Il y a cinq marchés dans ce district, mais Zorzor est le seul à payer sa quote-part à la LMA.

Services du SMWF

Le SMWF fournit des prêts, un programme d'alphabétisation, deux toilettes. L'administration s'est accordée à dire que le programme d'alphabétisation était largement plébiscité. Il a augmenté l'estime de soi parmi les femmes. Les bénéficiaires de la formation d'alphabétisation savent maintenant écrire leur nom, compter et identifier des nombres et sont capables de lire de l'anglais élémentaire. Le prêt était aussi une incitation pour acheter les produits de leur commerce et pour les aider à satisfaire d'autres besoins comme les frais de scolarité de leurs enfants.

Préoccupations

- a) Il y a des fuites dans l'entrepôt qui a besoin d'être réparé. Pas assez d'argent pour réparer les fuites
- b) Porte de l'entrepôt cassée. La porte actuelle de l'entrepôt est en bois. Elle peut être enlevée facilement et n'est pas sûre du tout. Elles ont besoin d'une porte en fer qui sera beaucoup plus solide et que les voleurs auront plus de mal à franchir.

Les trois problèmes les plus importants

- a) Chambre froide pour garder le poisson, la viande et les autres produits périssables
- b) Garderie, une zone sûre construite sur le site du marché pour leurs enfants
- c) Dispensaire, pour des soins immédiats si un incident se produit
- d) Bourses pour les mères et leurs enfants ayant obtenu leur diplôme d'études secondaires
- e) Approvisionnement en eau, elles ont besoin d'une pompe manuelle et d'un puits en forme d'arc

Groupe de discussion

Kebeh Pewee

Kebeh Tokpa

Lorpu Flomo

Kolu Goovi

Yamah Gayflor

Kebeh Zaza

Watta Harris

Avantages à vendre sur le marché

Elles ne sont pas dehors sous la pluie, leurs produits sont à l'abri, elles tissent des liens avec les autres et elles gagnent de l'argent grâce à leurs ventes.

Préoccupations

- a) Besoin de plus d'espace pour la conservation en lieu sûr de leurs produits
- b) Chambre froide pour garder les produits périssables
- c) Garderie : sans garderie, les mères préfèrent garder leurs enfants avec elles sur le marché. Cependant, la plupart des accidents impliquant des enfants se produisent en raison de l'attention partagée des mères. Pendant qu'elles servent leurs clients, leurs enfants s'éloignent. Selon un des membres du groupe de discussion, un enfant a avalé de la soude caustique pendant que sa mère était occupée avec un client. La demande de construction d'une école élémentaire sur le site du marché pour les enfants plus âgés a également été faite.

Même si nous avons fait une demande concernant les trois préoccupations les plus importantes, les femmes ont énuméré bien d'autres préoccupations qu'elles estiment très importantes à leurs yeux.

- a) Transport : les mères ont protesté contre le fait que leurs enfants devaient marcher 30 à 40 minutes pour aller à l'école et pour en revenir. Des accidents de moto impliquant leurs enfants se produisent au moins une fois par semaine.
- b) Comme l'école, le dispensaire le plus proche est à environ 35 minutes de marche.
- c) Bourse : bourses pour elles et leurs enfants. Certaines commerçantes du marché ainsi que

« D'abord Dieu, le marché ensuite »

leurs enfants sont parvenus à la fin du cycle scolaire secondaire.

d) Formation en secourisme pour dispenser les premiers soins quand c'est nécessaire et pour éviter les problèmes de santé.

e) Tables en ciment pour leurs activités afin d'éviter de vendre à même le sol

Programme d'alphabétisation

Ce groupe s'est montré très enthousiaste vis-à-vis de formations d'alphabétisation. Elles ont achevé avec succès le premier niveau et attendent impatiemment le deuxième niveau. Elles ont profité de la formation pour apprendre à lire, écrire leurs noms, reconnaître les nombres et faire des calculs de base.

Les obstacles les plus importants

a) Absence de chambre froide pour leurs denrées périssables

b) Les vendeuses de poisson se sont plaintes de l'absence de bénéfiques. Elles jettent du poisson pourri presque tous les jours en raison de l'absence de chambre froide.

c) Les commerçants qui refusent de vendre à l'intérieur de la structure de marché bloquent l'entrée du marché, les gens estiment alors qu'il n'est pas nécessaire de rentrer dans le bâtiment puisqu'ils peuvent acheter à la porte, dans la rue ou ailleurs à l'extérieur du marché. Les femmes aimeraient bien que les responsables de marché obligent les vendeurs à vendre à l'intérieur du bâtiment.

Prêts

Les administrateurs et les groupes thématiques sont tombés d'accord sur l'augmentation des prêts du SMWF de 50 LRD à 100 LRD et sur l'extension des conditions du prêt à six mois. Certaines femmes ont contracté des prêts auprès du BRAC et du LEAP et les taux d'intérêt étaient de 25 %. Les commerçants ont déclaré que le taux d'intérêt était trop élevé et qu'un retard ou un défaut de paiement pouvait les envoyer en prison. Le Selpay est une autre forme de prêt que les femmes utilisent. Le grossiste vend des marchandises à crédit aux commerçantes. Les femmes vendent ensuite les produits au détail, elles en conservent les bénéfiques et remboursent le principal au grossiste.

Le susu est un des moyens financiers qui permet à presque tous les commerçants des marchés de subvenir à leurs besoins. La plupart des femmes voient le susu comme un moyen financier de réaliser des profits. Certaines utilisent le susu pour acheter des terres, payer les frais de scolarité de leurs enfants ou pour couvrir leur maison d'un toit.

Quelle opinion les commerçantes ont-elles d'elles-mêmes ?

Elles se considèrent comme des femmes riches. D'après elles, elles sont les chefs de leurs foyers, sont indépendantes et subviennent aux besoins de leurs enfants et parfois d'autres personnes. Elles ne dépendent de personne si ce n'est d'elles-mêmes.

À la fin de la session, toutes les femmes se sont accordées à dire que le succès de leurs enfants était leur plus grande préoccupation.

VOINJAMA, Comté de Lofa

13/12/2011

Administration

Weedor M. Jallah	Responsable du comté pour les marchés de Lofa
Fendah Boakai	Responsable adjoint du comté pour les marchés de Lofa
Yassah Varbah	Membre du conseil du SMWF
J. Kekula Fredrick	Secrétaire du comté
Muhammed Kanneh	Secrétaire du district, Voinjama
Boakai Sonoh	Président du comté
Moses Konneh	Responsable adjoint du district de Voinjama
Esther Woiwor	Responsable du district de Voinjama

Le marché de Voinjama est le plus grand marché du district. Il existe 5 marchés dans le district. Ils sont tous gérés par la LMA. Voinjama a besoin d'un nouveau marché en raison de l'espace limité. Comme Saclepea, Ganta et Zorzor, des centaines de commerçants et acheteurs des villages et comtés voisins ainsi que des gens provenant de l'autre côté de la frontière, de Guinée ou de Sierra Leone, se rendent à Voinjama le jour de marché. Le marché est composé de 4 bâtiments. Il y a 205 tables dans ces 4 bâtiments plus un autre. **Le SMWF prévoit de construire un marché à Voinjama.**

Inscription

- a) 250 LRD pour s'inscrire, tickets hebdomadaires de 30 LRD
- b) Ventilation des frais : 27 % vont à la LMA, 20 % à la ville, 50 % au district et 3 % au maire de la ville

Le district est responsable de la main d'œuvre. Cela inclut le nettoyage des sols du marché et la sécurité.

Services de SMWF

Le marché exige que le SMWF fournisse les services suivants : un entrepôt, une école, une garderie, une aire de jeux, des bureaux, des cuisines pour le marché, des dispensaires, des toilettes et des chambres froides.

Les trois problèmes les plus importants

- a) Chambre froide, pour conserver leurs denrées périssables
- b) Entrepôt, pour stocker leurs marchandises sèches
- c) Leurs enfants ont besoin d'un environnement sûr quand les mères sont occupées à vendre.

Leurs plus gros problèmes

- a) Manque d'eau
- b) Manque de toilettes
- c) Ordures partout sur le sol du marché, aucun camion pour retirer les ordures et aucun endroit pour s'en débarrasser.

« D'abord Dieu, le marché ensuite »

Initiative personnelle

L'association du marché locale prend des initiatives en vue de l'assèchement des marais et du nivelage du terrain sur lequel le marché sera construit.

Prêts

Les femmes obtiennent des prêts auprès du BRAC et du LEAP. Cependant, elles ne sont pas satisfaites du taux d'intérêt élevé qu'elles doivent payer et des sanctions en cas de défaut de paiement.

D'autres services financiers incluent le Selpay, le susu et le club. Ce sont des petits services financiers que les femmes et les hommes ont créés pour s'entraider.

Sécurité

À l'exception des vols qui sont très fréquents et qui se produisent en plein jour, le marché est sûr. Il y a également des vols permanents dans l'entrepôt.

Les commerçantes achètent leurs marchandises de l'autre côté de la frontière à Masata en Guinée. D'autres marchandises sèches telles que le riz et le sucre sont achetées à Monrovia, et les arachides, taros, boulettes amères et la plupart des légumes sont achetés à Lofa. Certains commerçants possèdent leur propre ferme et vendent des produits de leurs fermes. Ils embauchent de la main-d'œuvre pour faire la moisson qu'ils vendent ensuite.

Groupes thématiques

Les commerçants dans le bâtiment du marché

Ellen B. Fassama	Vend de la viande séchée
Sonnie Jallah	Vend de la viande séchée
Tawa Kekulla	Vend des produits séchés
Mayuma Kullie	Vend des légumes
Madusu Dukuly	Vend du poisson
Mary Sorsor	Vend des produits séchés
Mayanla Sherrif	Vend du poisson
Tawa Jallah	Vend de l'huile

Commerçants à l'extérieur du bâtiment

Sonnie Kollie	Produits séchés
Guboo Jallah	Riz
Adam Kollie	Riz
Matennie Talaway	Poivrons et taros
Kebeh Jallah	Produits séchés
Konah Pewee	Légumes
Victoria Kollie	Légumes
Nancy Patrick	Riz

Avantages à vendre sur le marché

- a) Elles vendent plus sur le marché
- b) Tissent des liens sociaux avec les clients et des personnes du marché
- c) Ont des problèmes similaires et s'entraident
- d) Elles sont abritées de la pluie si elles sont dans le bâtiment du marché

Les trois préoccupations les plus importantes pour les femmes à l'intérieur du bâtiment

- 1) Chambres froides pour conserver leurs denrées périssables (même si ça ne concerne pas toutes les femmes ni les femmes à l'extérieur du marché)

2) Garderie et école pour leurs enfants

3) Prêt abordable, taux d'intérêt du BRAC et LEAP trop élevés, le taux est de 25 %. Certaines des femmes déclarent qu'elles continueront à contracter des prêts auprès du BRAC et du LEAP même si leurs intérêts sont trop élevés. La raison invoquée est qu'elles n'ont pas le choix. Ces deux institutions de prêt continuent de leur prêter de l'argent tant qu'elles effectuent leurs remboursements en temps et en heure. D'autres femmes ont dit qu'elles ne contracteraient jamais de prêts auprès du BRAC et du LEAP. Elles n'appréciaient pas les taux d'intérêt et les pénalités en cas de défaut de paiement.

Autres préoccupations importantes

1) Absence de contrôle des commerçants à l'extérieur du bâtiment du marché

2) Banque au sein même du marché

3) Ordures, aucun endroit spécifique pour se débarrasser des ordures et pas de toilettes. Les commerçantes utilisent les salles de bain des maisons privées aux alentours du marché et doivent payer.

4) Pas de stockage, les marchandises stockées dans les entrepôts coûtent entre 150 LRD et 250 LRD.

Politique

Les femmes des groupes thématiques ont déclaré qu'elles ne se mêlent pas de la politique. Elles veulent simplement vendre leurs produits. Elles ne sont pas impliquées dans le processus de prise de décision. Leurs responsables sont sélectionnés par la structure mère. Quand il y a un conflit, il est résolu par la direction. Parfois, les conflits sont gérés en infligeant une amende de 1500 LRD aux personnes impliquées.

Il ressortait un consensus parmi les femmes au terme duquel elles veulent une augmentation des prêts, souhaitent continuer les formations d'alphabétisation et se considèrent comme riches et non pauvres.

MARCHÉ DE BARNERSVILLE

22/12/2011

Responsables du marché

Deddeh P. Beyan	Responsable du marché
Fatu Blama	Responsable adjoint du marché
Kpadeh Massaquoi	Secrétaire par interim

Le marché de Barnersville dispose de deux marchés couverts construits par le SMWF. Le marché possède 230 à 250 tables pour 200 à 250 personnes. Selon les responsables, il y a quelques tables vides dans le marché en raison du manque d'argent des commerçantes. Certaines commerçantes restent à la maison quand elles ne peuvent plus se permettre d'acheter des marchandises dans le but de les vendre ou payer leur ticket pour la journée.

Inscription

Inscription	1 000 LRD, une cotisation à vie
Carte d'identité	300 LRD par an

« D'abord Dieu, le marché ensuite »

Tickets LMA 10 LRD par jour

100 % des frais collectés reviennent à la LMA. La LMA est responsable du paiement pour l'enlèvement des ordures. La LMA paye 8 000 LRD par mois à 2 000 LRD par semaine.

Services de SMWF

- a) A construit deux marchés couverts
- b) A offert des formations d'alphabétisation, 22 commerçantes en ont bénéficié, avec succès.
- c) A proposé des prêts ; 30 femmes ont bénéficié de ce prêt. Elles en ont bénéficié quatre fois. Quand nous avons demandé comment ce prêt a été alloué aux commerçantes, les responsables ont répondu qu'elles avaient accordé le prêt aux commerçantes en qui elles pouvaient avoir confiance.
- d) A fourni des toilettes : 1 toilette, 3 trous
- e) Une pompe manuelle, actuellement hors service, car elle est cassée.

Contraintes

- a) La halle du marché est inondée par les pluies pendant la saison des pluies. Le vent pousse la pluie dans la halle du marché abimant leurs marchandises ayant pour conséquence une perte de profits.
- b) Pas de drainage : comme le marché n'a pas de drainage, l'eau stagne dans le marché occasionnant des inondations.
- c) Manque de toilettes : les toilettes sont trop petites. Elles sont actuellement pleines et ne peuvent plus être utilisées pendant la saison des pluies, car les toilettes débordent parfois constituant des risques sérieux pour la santé.
- d) Approvisionnement en eau insuffisant : le SWMF a fourni une pompe manuelle au marché. Celle-ci est cassée et ne fonctionne plus. Ils ont démonté la pompe cassée et ils utilisent dorénavant le puits sans l'aide de la pompe. Ils utilisent parfois l'eau appartenant aux personnes habitant à proximité du marché.
- e) Pas de chambre froide : les commerçantes possèdent une pièce qu'elles utilisent comme chambre froide. Chaque commerçante apporte sa propre glacière avec de la glace pour conserver ses poissons frais ou ses denrées périssables. Cette méthode de conservation dure environ 8 à 12 heures. Après ce laps de temps, le poisson commence à s'abîmer. La plupart des vendeuses de poisson démarrent le processus de conservation en faisant sécher leurs poissons quand il y a des restes.
- f) Garderie : étonnamment, la garderie est arrivée en dernier. Les femmes ont déclaré que malgré l'importance que représentent les enfants, elles préféreraient qu'on leur construise un système de drainage. Pour l'instant, elles peuvent gérer leurs enfants.

Entraide

- a) Entrepôt : les commerçantes se sont rassemblées et ont construit leur propre entrepôt où elles stockent désormais leurs marchandises.
- b) Elles ont également rallongé la halle du marché en construisant une extension au marché.

Comment les conflits sont-ils résolus ?

Les conflits sont résolus par le Responsable du marché. D'habitude les deux parties impliquées dans le conflit reçoivent une amende de 1 000 LRD. Une commerçante peut également recevoir une amende si sa table ou sa zone de marché est sale.

Groupe thématique

Jenneh Brown	Vend des poulets
Alice Pope	Vend du poisson
Mariah Parker	Lappas
Evonne Dennis	Poisson
Mamie Harris	Hareng
Kumba Kandey	Légumes
Hawa Seih	Fufu et amidon
Bendu Sumo	Vêtements usagés

Le groupe thématique s'est plaint en gros des mêmes problèmes que les responsables. Elles se sont plaintes du manque d'un système de drainage, provoquant des inondations dans leur marché, et de l'eau jusqu'aux genoux quand il pleut. Les inondations font flotter les ordures dans le marché. Selon les femmes, ce spectacle n'est pas engageant. Les femmes se sont également plaintes du manque de table en ciment. Le sol du marché n'est pas fait convenablement.

Préoccupations les plus importantes

- 1) Système de drainage
- 2) Vent qui pousse la pluie dans la halle du marché
- 3) Le projet d'entraide au niveau du marché est en train de s'effondrer
- 4) Toilettes : trop petites, déjà pleines et débordantes
- 5) Entrepôt : trop petit/pas de stockage
- 6) Chambre froide : elles stockent leur poisson sur de la glace dans des glacières. Le poisson ne peut pas durer plus d'une journée.
- 7) Garderie : selon les femmes, une garderie est très importante, mais un système de drainage est plus préoccupant

Prêts

Les femmes ont parlé des bénéficiaires du prêt du SMWF. Une des bénéficiaires a déclaré qu'elle était satisfaite du prêt, car il s'agissait d'un prêt sans intérêts qui offre une période de grâce d'un mois.

Elles sont également impliquées dans d'autres types de prêts tels que le susu et le Selpay. Elles pensent que l'utilisation du susu leur permet de faire des profits. Le Selpay en revanche est utilisé en dernier recours. Avec le Selpay, elles obtiennent les produits auprès des grossistes, les vendent, en conservent le bénéfice qu'elles ont réalisé et rembourse le principal au grossiste. Ce concept est basé sur un accord mutuel entre les femmes du marché au Liberia et le grossiste.

« D'abord Dieu, le marché ensuite »

Nous avons demandé aux femmes où elles achetaient leurs produits. Une des femmes a répondu qu'elle allait sur le territoire de Bomi pour acheter des sacs de manioc pour faire son fufu et une autre a répondu qu'elle achetait ses légumes à Red Light. La plupart des commerçantes achètent leurs marchandises à Red Light.

Nous leur avons demandé ce qu'elles pensaient de la perception des gens à leur égard, et le groupe au complet a répondu que les gens pensaient qu'elles avaient de l'argent. Notre prochaine question concernait leur propre perception d'elles-mêmes. Comment se considéraient-elles ? Elles ont répondu qu'elles étaient de solides femmes d'affaires, des commerçantes productives et fières qui étaient indépendantes et subvenaient aux besoins des autres financièrement. Leurs époux étaient à leur charge.

Préoccupations

Leur plus grosse préoccupation concernait l'éducation de leurs enfants, la protection d'un toit et leurs activités.

Elles pensent que leur plus grande réussite viendra de leurs enfants. Quand leurs enfants seront élevés et indépendants, elles sauront alors que leurs efforts et leur dur labeur en valaient la peine.

Payer un loyer tous les mois est stressant, mais elles y arrivent. Elles se soucient également de la croissance de leur activité. Elles ont besoin d'argent pour leurs affaires. Elles ont besoin de prêts.

Annexe E Protocole d'entretien

Informations générales

Nom et âge ?

Avec qui vivez-vous ? (composition du foyer)

Êtes-vous mariée/célibataire/divorcée/veuve ?

Êtes-vous la seule personne à subvenir aux besoins du foyer ? (qui d'autre ramène un revenu ?)

Êtes-vous allée à l'école ? Jusqu'en quelle classe ?

Garderie

De combien d'enfants vous occupez-vous (âge des enfants et qui sont-ils par rapport à vous ?) ? Combien d'entre eux vont à l'école ? Combien d'entre eux vont au marché avec vous tous les jours ? Qui s'occupe des enfants ? Quels sont les risques liés au fait de laisser les enfants sans surveillance (à la maison ou sur le marché) ?

Des problèmes de santé ces six derniers mois (vous-même ou dans le foyer ?) ? Comment ceux-ci ont été/sont gérés ?

Principaux actifs (urbains)

Vivent-ils dans votre propre maison ? Est-elle en location ? (combien y a-t-il de chambres ?)

Voiture ou moto ou génératrice ?

Télévision ?

Aucun des choix ci-dessus ?

Ruraux

Moto ou vélo ?

Bétail (combien de têtes ?)

Maison en ciment / briques de boue ?

Radio ?

Prévision des recettes et des dépenses

Revenus du foyer (de quelles sources, y compris l'aide extérieure)

Quel est approximativement le montant quotidien des recettes ?

Est-ce que quelqu'un d'autre contribue aux revenus ? À quelle hauteur ?

Principales dépenses : (par jour, par semaine ou sur une période)

« D'abord Dieu, le marché ensuite »

Quelles sont les trois dépenses les plus courantes, et combien dépensez-vous sur ces postes ?

Loyer

Nourriture

Transport

Marchandises de marché

Frais de scolarité

Frais de marché (par semaine 30 LDR)

Essence

Vêtements

Santé (approximativement)

Eau

Subvenez-vous aux besoins de proches ?

Autres (paiements à des proches)

Autres dépenses pour le foyer (savon, essence, etc.)

Activité de marché

Quand avez-vous lancé votre entreprise de commerce ? L'avez-vous fait toute seule ou avez-vous bénéficié d'une aide ? Avez-vous toujours vendu dans ce marché ?

Est-ce que vos affaires ont augmenté au fil des années ? À quoi attribuez-vous cette croissance ?

Existe-t-il quoi que ce soit, selon vous, qui empêcherait actuellement le succès de votre activité (autre que le manque de crédit) ?

Avez-vous déjà eu un grief avec quiconque sur le marché (un vendeur ou quelqu'un de la direction) ? Comment cela a-t-il été résolu ?

Fonds Sirleaf pour les femmes du marché au Liberia

Connaissez-vous le Fonds Sirleaf pour les femmes du marché au Liberia ? Quel est son rôle ? Qu'a-t-il réalisé dans ce marché ?

Participez-vous à l'un des programmes du Sirleaf ? Alphabétisation ? Crédit ? Garderie / structure scolaire ?

1) Si les programmes ne sont pas proposés dans le marché, nous souhaitons alors demander aux femmes si elles les utiliseraient dans l'éventualité où ils seraient proposés.

2) Si les programmes sont disponibles et qu'elles n'y participent pas, nous devons savoir pour quelle raison (pour chaque programme). Pour les programmes d'alphabétisation, seraient-elles intéressées pour participer à un cours de plus haut niveau s'il était proposé ?

3) Si les programmes sont proposés et qu'elles y participent, suivez cette grille d'entretien :

Alphabétisation

Comment avez-vous eu connaissance du programme d'alphabétisation ?

Qu'est-ce qui vous a donné envie de vous y inscrire ?

Qu'avez-vous le plus aimé dans ce programme ? Y a-t-il quoi que ce soit que vous n'avez pas aimé ?

Comment cela vous a-t-il aidé ? (problèmes : peut-être une meilleure gestion de l'argent ; explorer afin de connaître les différentes manières dont ce programme les a aidées ; questions à développer en fonction des réponses).

Vous inscririez-vous au niveau supérieur s'il était disponible ?

Microfinance

Comment avez-vous eu connaissance des microcrédits ?

Qu'avez-vous gagné de ce programme ? À quoi avez-vous utilisé les finances supplémentaires ? Comment cela vous a-t-il aidé, vous et votre activité, dans la gestion de votre argent ? (protéger l'épargne afin qu'elle ne soit pas accaparée par les proches)

Quelles étaient vos recettes avant d'obtenir votre prêt ; quel est votre niveau actuel de recettes maintenant que vous avez votre prêt ?

Connaissez-vous le montant de vos profits ?

Avez-vous suivi une formation pour le prêt ? Comment cela vous a-t-il aidé ? Êtes-vous intéressée par d'autres formations ?

Sécurité personnelle et préoccupations actuelles

Quels types de problèmes liés à la sécurité rencontrez-vous en tant que femme dans le marché ? Avez-vous déjà été harcelée sexuellement (par des clients, la direction) ; avez-vous déjà été agressée/violée dans le marché ou autour du marché ? Si vous êtes mariée, que pense votre époux de votre présence toute la journée sur le marché ? Avez-vous déjà vécu une situation dans le marché où vous avez eu peur pour votre sécurité personnelle ? Qu'en est-il de la sécurité de vos enfants ?

Existe-t-il d'autres préoccupations/problèmes que vous rencontrez – par exemple, des conflits familiaux ; ne pas pouvoir s'offrir les produits de première nécessité ; une maltraitance quelconque ; une maladie ou un problème de santé dans le foyer ; et comment ces derniers ont-ils été résolus ?

Comment trouvez-vous un équilibre entre votre activité et votre foyer ?

Autre chose que vous souhaitez ajouter sur le marché ou le programme.