

FISSURES

N°12



SORTIR DE LA PAUVRETE ENSEMBLE

**Quand les femmes gagne-petit se prennent en charge
pour vaincre la misère et la pauvreté à Goma**

Jun 2013

POLE INSTITUTE

Pole Institute est un Institut Interculturel dans la Région des Grands Lacs

Son siège est basé à Goma, à Est de la RDC. Il est né du défi que s'est imposé un groupe de personnes du Nord et du Sud-Kivu (RDC) de croiser leurs regards dans un contexte de crise émaillé de beaucoup d'événements malheureux, caractérisé par des cycles de violences, de pauvreté, de mauvaise gouvernance, et de l'insécurité.

En conséquence, **Pole Institute** se veut un espace de :

- analyse et recherche autour des grands défis locaux et leurs implications nationales, régionales et internationales (pauvreté exacerbée, violences sociales, fractures ethniques, absence de repères, culture de l'impunité, etc.)
- analyse et renforcement des stratégies de survie des populations dans un contexte de guerre et de crise prolongée
- analyse des économies de guerre pour dégager des pistes de renforcement des populations locales et de leurs activités économiques
- recherche-action-lobbying en partenariat avec des organismes locaux, régionaux et internationaux.

Finalité et but :

Faire évoluer des sociétés dignes et non exclusives dans lesquelles agissent des personnes et des peuples libres en vue de contribuer à :

- la construction d'une SOCIÉTÉ dans laquelle chacun trouve sa place et redécouvre l'autre par le développement d'une culture de négociation permanente et l'identification des valeurs positives communes ;
- la formation d'un type nouveau de PERSONNE indépendante d'esprit enracinée dans son identité tout en étant ouverte au monde.

Politique :

- Initier, développer, renforcer et vulgariser les idées avant-gardistes en matière de paix, de reconstruction et de cohabitation des populations vivant en zones de crise.
- Initier l'émergence d'une culture de négociation (contre une culture de la mort) basée sur les intérêts des uns et des autres.

Dossier

Editeur responsable : Pole Institute
Directeur de publication : Aloys Tegera
Rédacteur en chef : Onesphore Sematumba

Comité de rédaction : Aloys Tegera
Jean-Pierre Kabirigi
Solange Gasanganirwa
Onesphore Sematumba

Pole Institute
Avenue Alindi n°289, Quartier Himbi I
Ville de Goma / Nord-Kivu
B.P. 72 Goma (RDC) / B.P. 355 Gisenyi (Rwanda)
Tél.: (00243) 99 86 77 192 / (00243) 99 72 52 216 / (00250)788 51 35 31
Web site: www.pole-institute.org
E-mail : poleinst@free.fr

© Pole Institute, 2013.

Tous droits de reproduction, de traduction et d'adaptation réservés pour tous les pays

POLE INSTITUTE

SORTIR DE LA PAUVRETE ENSEMBLE

**Quand les femmes gagne-petit se prennent en charge
pour vaincre la misère et la pauvreté à Goma**

Juin 2013

TABLE DES MATIERES

Préface.....	7
Introduction.....	13
Contexte de notre travail avec les femmes gagne-petit.....	14
I. Identification des femmes gagne-petit.....	16
Difficultés rencontrées.....	16
II. De la recherche-action-formation avec le noyau.....	18
2.1. Défis des femmes « gagne-petit ».....	18
2.1.1. <i>Au niveau personnel</i>	19
2.1.2. <i>Au niveau familial et social</i>	22
2.1.3. <i>Au niveau du pouvoir public</i>	24
2.1.4. <i>Environnement économique hostile</i>	24
2.2. Genèse de l'accompagnement apporté aux femmes gagne-petit.....	26
2.2.1. <i>De la constitution du groupe : quel intérêt commun ?</i>	26
2.2.2. <i>De la conscientisation du groupe</i>	27
2.2.3. <i>L'épargne collective au service de la conscientisation !</i>	28
2.2.4. <i>Epargner pour penser un grand investissement !</i>	29
2.2.5. <i>Une conscientisation qui ouvre les esprits !</i>	30
III. Les succès des femmes : Quelle évolution constatée ?.....	31
3.1. Des constructions individuelles.....	31
3.2. Des constructions des groupes.....	34
IV. Des découvertes et des prouesses au jour le jour !.....	36
4.1. Comme l'histoire du « Nègre à Paris » : Première descente d'une femme gagne-petit dans une alimentation moderne.....	36
4.2. Conflit entre la prière et la médecine moderne !.....	38
Conclusion.....	42
Perspectives d'avenir.....	43
Limites d'un tel groupe.....	44
Quel avenir pour ces femmes sans l'appui de Pole Institute ?.....	44
La place des femmes « gagne-petit » dans la société : regard croisé d'un jeune suisse à Goma.....	47
Postface.....	51
ANNEXE.....	52

Préface

Comme c'est vraiment dur d'être une femme chez nous en Afrique ! L'organisation PAIF (Promotion et assistance aux initiatives des femmes) vient de publier les résultats d'une étude sur les abus sexuels dans les écoles primaires et secondaires de Goma. Selon cette étude, dont des éléments ont été diffusés sur radio Okapi le 14/5/2013, 280 jeunes filles ont été abusées par leurs enseignants en 2012 dans la seule ville de Goma. Auparavant, j'avais suivi sur Radio France Internationale (RFI) des commentaires sur une autre étude semblable réalisée à Abidjan, en Côte d'Ivoire où ce même fléau avait envahi l'enseignement secondaire. Il était signalé que près de la moitié des élèves filles avaient eu des relations sexuelles avec leurs enseignants. Pareils cas sont légion sur le continent et peuvent se manifester sous différentes formes. Par exemple, radio BBC rapportait ce 21 mai qu'au Ghana une fille de 13 ans avait été obligée, par sa famille, de contracter un mariage avec un homme adulte en remplacement de sa grande sœur de 18 ans qui venait de disparaître juste avant le mariage, sans doute pour montrer son désaccord par rapport à cette « obligation familiale ».

Enfin, il y a lieu d'évoquer ce que les media du monde entier ont révélé durant ce même mois de mai. Au Nigeria, la police a découvert une usine pour fabriquer des bébés ! Il s'agit de jeunes filles, pour la plupart mineures, qui avaient été engagées soi-disant pour travailler dans une usine en percevant un salaire mensuel. Cependant, elles n'étaient là que pour produire des bébés à être commercialisés par leur patron, lui-même procréateur de cette progéniture.

En plein 21^e siècle comment expliquer l'existence des tels actes combien ignobles ?

Pour essayer de les comprendre, il faut aller chercher des explications dans l'estime et/ou la considération que nous les hommes avons envers nos partenaires, les femmes.

Un constat quasiment généralisé, à quelques exceptions près, est à noter: des coutumes et autres pratiques culturelles rétrogrades et discriminatoires vis-à-vis de la femme ont la peau dure. Elles n'ont

pas bougé depuis des siècles. La femme est infantilisée, elle est déresponsabilisée. Difficulté d'hériter ; non accessibilité à l'enseignement, à l'emploi et au crédit. Dans nos sociétés africaines, l'idéologie patriarcale, vieille comme le monde a contribué à maintenir la femme dans un état d'infériorité. La suprématie du mâle comme chef suprême de la famille ne doit pas être remise en question. Cela implique la dépendance légale de la femme et des enfants. Nombreux hommes mais aussi des femmes prennent ce mode d'organisation comme une loi de la nature. C'est en se cachant derrière cette idéologie que certains hommes n'hésitent pas de traiter une femme victime de viol de « provocatrice » ! J'en ai entendus, pince-sans-rire, dire publiquement d'une femme violée qu'elle est responsable de ce qui lui arrive. Pourquoi a-t-elle osé porter une jupe si courte, disent-ils ?

Dans plusieurs situations, malgré l'existence des lois la considérant comme une citoyenne libre, elle est encore aujourd'hui considérée comme l'objet et la propriété de l'homme qui a offert la dot pour s'en approprier. Cet état des choses ôte tout pouvoir à la femme d'influencer les institutions politiques, économiques et culturelles, qu'elles soient traditionnelles ou modernes. De là, il n'y a rien d'étonnant que malgré tous les bruits faits autour de la parité prônée par la constitution en RDC, la représentation féminine dans les institutions publiques et même privées a du mal à franchir le seuil de 10% ! Force est tout de même de reconnaître que certaines attitudes évoluent timidement. Certainement femmes, individuellement ou en groupe, apprennent de plus en plus à s'affirmer, même en situation de danger. Elles refusent de moins en moins d'être confinées au rôle de victimes passives. Elles sont petit à petit conscientes de leurs capacités à jouer plutôt un rôle d'actrices. Cependant, ces changements restent bien précaires !

Inspirée et motivée par ces fissures qui lézardent le mur de la domination imposée mais aussi « acceptée » du mâle, notre collègue Solange, chargée de questions du genre au sein de notre Institut, a décidé de s'attaquer au fléau de femmes qui font survivre leurs familles en étalant des fruits et légumes dans les rues poussiéreuses de Goma. Elle avait observé plusieurs fois ce phénomène et en était

révoltée, surtout quand ces mamans de famille se voyaient spolier leurs biens par des policiers ou des agents de la mairie, au nom de l'ordre public. A petits pas, elle s'est approchée de ces femmes, exposées toute la journée aux rayons solaires, pour comprendre leur esprit de débrouillardise. Au début, l'accueil n'a pas été chaleureux car la méfiance était totale envers cet intrus. Il a fallu toute une période d'introduction avant que ces commerçantes acceptent d'engager une discussion avec elle.

Quand finalement il y a eu ouverture, les femmes étaient convaincues que Pole Institute, à l'instar de multiples agences humanitaires qui pullulent dans la province du Nord Kivu, venait leur apporter assistance sous forme de vivres et non vivres, terminologie désormais bien connue dans la province. A leur grande surprise, elles ont vite appris que l'Institut n'avait rien à leur distribuer mais qu'il était intéressé de comprendre leur expérience et de la faire avancer à leur rythme. Une chose m'a personnellement marqué par rapport au démarrage de cette aventure : convaincre ces femmes qu'elles avaient du pouvoir dont elles ne se rendaient pas encore compte ! Le degré de confiance en elles-mêmes était si faible qu'elles ne pouvaient pas penser un seul instant qu'elles pouvaient s'élever dans la société et trouver une place qui leur revient. Pour elles, la rue était tout ce qu'elles méritaient car elles ne pouvaient en aucune façon supporter les frais d'installation ailleurs. Le peu qu'elles tiraient de ce petit commerce semblait les satisfaire car elles ne pouvaient pas prétendre à plus !

Elles gagnaient à tout hasard quelques sous par jour quand la chance leur avait souri. «A chaque jour suffit sa peine, ce que sera demain seul Dieu le sait» paraissait être leur devise. Pour survivre dans la rue, elles ont développé plusieurs stratégies pour se protéger de tous les prédateurs qui rôdent dans les environs : les policiers qui cherchent à leur prendre leurs biens, les enfants de la rue prêts à arracher un fruit quand ils ont faim. Elles ont par exemple un système d'alerte qui fonctionne quand c'est nécessaire et qui leur permet de se sauver à temps.

C'est cette expérience, combien riche, que Solange nous fait vivre à travers les pages qui suivent. Elle nous décrit l'état dans lequel elle a trouvé ces mamans décidées de subvenir aux besoins de leurs familles, dans une société où leurs maris n'ont plus accès à l'emploi. Aucun homme adulte ne pourrait avoir le courage d'aller étaler des produits vivriers au bord de la route. Alors, ils n'hésitent pas à encourager leurs femmes à le faire. Dans les premières discussions, les maris ont été invités d'accompagner leurs épouses, sur demande de celles-ci, afin de les impliquer dès le début dans cette nouvelle initiative de partenariat avec Pole Institute. Les femmes travaillant dans des zones éparpillées et souvent de façon sporadique ne se connaissaient pas. En outre, venant de différents groupes ethniques, le premier contact n'était pas sans méfiance entre elles. Les premières priorités étaient donc : de créer des liens de solidarité entre elles ; ensuite, montrer aux femmes qu'il existe des intérêts qui les lient. En effet, elles ont en commun le pénible fardeau de chercher de l'argent dans des conditions difficiles de la rue.

Si elles mettaient ensemble leurs efforts en s'entraîdant mutuellement, elles s'en sortiraient mieux. S'en est suivi une période de formation et de conscientisation qui a créé petit à petit une base de confiance entre elles. En agissant ensemble, une connaissance mutuelle est née lentement. Tout se faisant sur un principe de base : les choses se feront sous votre impulsion et comme vous le voudrez. Pole Institute sera à votre écoute et accompagnera vos désirs et vos rêves.

Aujourd'hui, les femmes ont réalisé des résultats qui méritent du respect. Plus de la moitié de leur groupe n'opère plus dans la rue. De petites boutiques sont nées à côté de leurs habitations, des projets de dépôts se montent, agir et gagner ensemble a tout son sens. Et surtout, on ne gagne pas pour gaspiller, comme auparavant, mais plutôt pour construire l'avenir.

Ces femmes qui ont choisi un nom très significatif pour qualifier leur groupe « gagne-petit », venant de l'expression swahili (leur langue commune) de « wenyi pato ndogo » se mettent à rêver ensemble et se nomment désormais « Umoja wa wamama kwa maendeleo » ou

« Union des femmes pour le développement ». Presque toutes savent maintenant : lire et écrire, compter, faire usage de leurs téléphones mobiles grâce à la formation sur l’alphabétisation fonctionnelle et conscientisante qu’elles ont suivi. Elles ont fêté leurs diplômes au grand hôtel Ihusi où se rencontrent habituellement des chefs d’Etat, elles ont fait des achats dans des supermarchés de la place. Autant d’endroits dont elles entendaient parler en se disant : « c’est réservé aux grands ». Elles comprennent qu’elles sont grandes aussi. Il suffit d’y croire et ensuite de travailler pour le mériter.

Jean-Pierre Lindiro Kabirigi
Coordinateur Pole Institute

Introduction

C'est une vérité connue de tous aujourd'hui : la République démocratique du Congo est dans une crise profonde et multiforme, qui frappe surtout les personnes de condition modeste et les plonge dans des misères inimaginables. Les femmes en sont conscientes, elles qui subissent au quotidien le joug de cette situation de manière

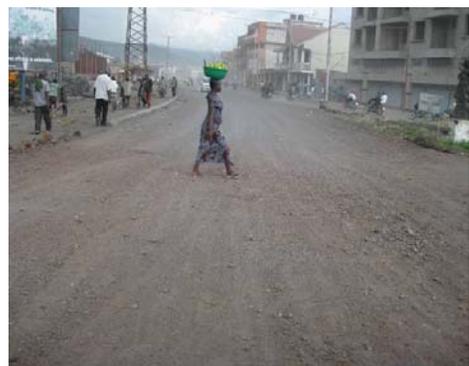


particulièrement cruelle, surtout dans le contexte de guerre où elles sont violées, martyrisées et souvent abandonnées à elles-mêmes dans les souffrances physiques et psychiques sans fond. Conscientes de cette situation qui gangrène leur vie, elles comprennent de plus en plus qu'il ne leur

convient pas de s'enfoncer dans le désespoir. Elles se battent au jour le jour pour vaincre le sort. Les œuvres qu'elles accomplissent et le rôle actif qu'elles jouent individuellement ou au sein des groupes, témoignent de leur engagement pour relever le défi de la misère et de la pauvreté, pour le bien de leurs familles et de la société.

La présence active et massive de la femme dans le secteur socio-économique de l'informel dans la vie nationale est un signe actuellement impressionnant de cette volonté de réussir qui anime les femmes.

Dans les pages que vous allez lire, nous voulons focaliser notre attention sur la lutte socio-économique menée par les femmes du Nord-Kivu sous les auspices de Pole Institute. Ce sont des femmes gagne-petit, vendeuses des produits vivriers. Elles sont regroupées en



association. Nous parlons ici de leur expérience et nous mettons en lumière leurs combats, leurs problèmes et leurs réussites.

A partir de leurs récits où se mélangent succès, échecs et efforts toujours recommencés, nous voyons se construire un savoir-faire et prendre corps des projets conduits avec détermination. Au rythme des circonstances, on voit des femmes au travail, avec vaillance, et les fruits de leur sueur maintiennent en vie des familles entières et toute une société.

Visitez-les, ces femmes gagne-petit, certaines sur leurs marchés officiels, d'autres ambulantes, bassin sur la tête ; sur des camions qui approvisionnent la ville en vivres ; longez les artères principales et secondaires de la ville; faites la ronde des associations féminines, scrutez les kiosques, vous verrez que c'est avec un entrain soutenu et un élan toujours déterminé qu'elles agissent au service des autres, en refusant le poids du destin qui veut les maintenir dans des conditions d'existence humiliantes... Elles portent ainsi inlassablement toute la société dans le cœur, dans le ventre, sur la tête, sur leurs dos, sur leurs genoux, sur leurs bras, ...

En les rencontrant, en travaillant avec elles, en les boostant dans leurs espoirs et dans leurs ambitions, nous avons compris qu'il est important d'investir dans l'intelligence et dans l'énergie des femmes pour lutter contre la crise. Cela est d'autant plus important et rentable que les dividendes de leurs « petites affaires » servent au relèvement de leurs familles, de leurs communautés et de leur pays.

Contexte de notre travail avec les femmes gagne-petit

Nous parlerons ici des femmes avec qui nous travaillons : des vendeuses qui se sont constituées en noyau d'action économique et financière, sous les auspices de Pole Institute. Poussées par un élan de survie, elles se sont engagées à « tailler leur chemin dans le roc », dans un environnement économique aujourd'hui délabré, hostile au développement tant politique, social, qu'économique. Ce noyau de femmes vendeuses ainsi constitué tient non seulement à survivre et à faire vivre les autres mais aussi à jouer pleinement son rôle d'acteurs du changement dans la vie de tous les jours, en prenant à bras le corps ses responsabilités. En 2011, Pole Institute a initié, en

partenariat avec Oxfam Novib, une recherche axée sur le leadership des femmes impliquées dans le circuit agro-commercial au Nord-Kivu. L'issue de cette étude a été révélatrice : elle a montré qu'il existe aujourd'hui des opportunités de promotion de la femme par des actions créatrices de revenus. Elle a ainsi une série de pistes pertinentes à explorer.

Le projet de travailler avec les femmes gagne-petit à Goma est né de cette initiative. Il nous a orienté vers un travail à vocation commerciale, exercé par des femmes en quête du mieux-être, pour leur épanouissement personnel d'une part et pour le développement communautaire, d'autre part. Nous avons examiné les voies et moyens à mettre en œuvre pour dynamiser l'engagement de ces femmes. Il fallait, pour ce faire, considérer les contours d'obstacles pour en tirer des leçons ; à partir des réflexions croisées, susceptibles d'ouvrir des pistes de solutions, pour une auto-prise en charge pragmatique, avec les femmes elles-mêmes.

Prioritairement, il convenait de déclencher une prise de conscience des femmes : une conscience vigoureuse et déterminée qui se pose et s'impose. Aussi, faut-il à tout prix, outiller ce noyau des femmes, le soutenir et l'accompagner jusqu'au bout, à travers le réveil de ses forces, de son pouvoir, de ses valeurs, de ses mérites, pour servir de « levain dans la pâte ».

Pour le besoin de cette cause, nous avons constitué un noyau des femmes identifiées exclusivement dans la ville de Goma, pour explorer ensemble leurs ressources et les défis à relever, pour partager leurs joies et leurs peines, pour construire entre elles un dynamisme communautaire de réussite.

I. Identification des femmes gagne-petit

Il suffisait d'être une femme vendeuse à travers les rues des quartiers de Goma pour recevoir la visite de la chercheuse de Pole Institute qui a parcouru la plupart des quartiers de la ville à la recherche de quelques femmes gagne-petit¹. Une moyenne de dix femmes par jour était abordée.

La démarche consistait à demander le prix des marchandises



vendues, comme une cliente, en profitant par la même occasion de poser des questions-clés sur leur commerce et leur vie de vendeuse. Par exemple, il fallait, mine de rien, comprendre entre autres préoccupations, pourquoi elle vendait dans la rue, quelle distance la séparait

de son habitation, quel était son capital, depuis combien de temps elle exerçait ce petit commerce ...

Parmi les femmes consultées, celles qui répondaient spontanément et avec courtoisie, étaient d'office éligibles et devenaient par la suite membres potentielles du noyau. Néanmoins, pour multiples raisons, certaines femmes étaient méfiantes et refusaient de répondre à nos questions.

Difficultés rencontrées

Lors de visites sur terrain pour la formation du noyau, nous nous sommes heurtés à des obstacles de plusieurs types. Certaines vendeuses, selon leur humeur du jour, ou suite à un pessimisme

¹ Gagne-petit signifie : personne au métier peu rémunérateur (péjoratif), la défense des exclus et des gagne-petit, selon le dictionnaire français Microsoft® Encarta® 2008. © 1993-2007 Microsoft Corporation. Tous droits réservés.

outré ; d'autres, démoralisées par la situation tant politique, sociale, qu'économique précaire du pays, ont boycotté notre enquête, en nous tournant le dos.

Par ailleurs, notre descente a coïncidé avec la période fluctuante, celle de la campagne électorale de novembre 2011 en RDC. Dans cette cacophonie, combien ne nous ont-elles pas pris tantôt, pour candidate opportuniste, tantôt pour commissionnaire charlatan en train de battre campagne pour l'un ou l'autre candidat. Alors l'on entendait ces viles flatteries du genre : « Leta ku zako, ulisha pita »².

Il y a une autre catégorie des femmes consultées qui, elles s'attendaient déjà, soit à une aide humanitaire, soit à un éventuel crédit pour relancer leurs affaires. Hélas ! Sitôt qu'elles découvraient que notre enquête n'était pas directement lucrative, elles devenaient hostiles à notre égard. Que de confusions indescriptibles ! Que de quiproquos ! Que de délits de faciès liés au fait que la chercheuse avait des traits des citoyens d'un pays voisin !³

Néanmoins, en dépit de toutes ces entraves, nous avons réussi à constituer, en deux semaines, un noyau composé de vingt-cinq femmes, prêtes à collaborer avec notre institution, pour aller de l'avant.

² « Donne de ton argent, tu es déjà élue ».

³ « Pays voisin » sous entend, en RDC et au Nord-Kivu en particulier, qu'il s'agit du Rwanda, avec ce cliché selon lequel tout le mal de la RD Congo vient du Rwanda. Ce qui suscite soupçon, méfiance, indifférence, à l'égard de tous ceux qui ont l'allure *made in Rwanda*.

II. De la recherche-action-formation avec le noyau

Notre recherche se focalisait sur les femmes marginalisées, représentées par le noyau. L'objectif global du projet était complexe. Nous voulions lutter pour la dignité de ces femmes laissées-pour-compte, les organiser et les outiller, en vue d'augmenter la confiance en elles-mêmes et entre elles. Il s'agit d'accroître leur niveau de collaboration et de solidarité, relativement faible. Notre rôle est, dès le départ, de servir de catalyseur à ce noyau pour l'aider à entretenir un dialogue constructif entre lui et les différents services publics, dont la mairie ou la commune ; de permettre au groupe de produire davantage de revenus. Enfin, il cherche à associer l'homme au succès de l'entreprise féminine.

2.1. Défis des femmes « gagne-petit »

Une montagne d'obstacles accable ces femmes. Aussi stressants les uns que les autres, ces obstacles comportent plusieurs dimensions : personnelle, familiale, sociale et étatique.

Au niveau personnel, le métier en soi est pénible : il exige bien des sacrifices tout au long de l'exercice. De l'approvisionnement à la vente, en passant par le transport, la préparation, la conservation et l'exposition des produits périssables, c'est tout un calvaire pour la femme vendeuse.

Il faut considérer les distances à parcourir, les traversées des frontières entre pays pour acheter et vendre - et dans quelles conditions -, les intempéries à braver, la disponibilité, le dévouement, et la régularité à maintenir pour attirer la clientèle, autant de contraintes et de privations à endurer pour réussir cette délicate entreprise.

Au niveau familial et social, les femmes « gagne-petit » se voient continuellement tourmentées par les membres de famille. Ces derniers croient que ces vendeuses gagnent beaucoup et jouissent seules du fruit de ce commerce. Un conflit latent entame déjà les relations entre d'une part la mère et ses dépendants directs, d'autre part la femme et son mari. Dans ce même ordre d'idées, le

propriétaire de la maison louée constitue également un problème : il faut le payer régulièrement.

Au niveau du pouvoir public, les femmes « gagne-petit » sont considérées comme des vaches à traire. Elles sont victimes de tracasseries de tous genres dont les taxes illicites. Si elles ne s'en acquittent pas, elles sont condamnées au déguerpissement forcé de leurs lieux de vente. Notons en passant qu'elles n'ont bénéficié d'aucune assistance du pouvoir public jusqu'à ce jour.

2.1.1. Au niveau personnel

a) De l'approvisionnement

Pour ce qui est de l'approvisionnement, plusieurs contraintes s'imposent aux vendeuses. Que l'on s'approvisionne au marché de Kituku, situé dans le quartier Kyeshero au bord du lac où accostent des boats contenant des marchandises provenant de territoires d'Idjwi et de Kalehe, ou de groupements de Minova et Bweremana, respectivement en province du Sud et du Nord-Kivu ; ou que l'on s'approvisionne à Gisenyi au Rwanda, ville voisine de Goma, les femmes vendeuses se voient obligées d'être très matinales pour acheter les produits directement auprès des fournisseurs. Dans le cas contraire, elles sont contraintes de payer les mêmes produits plus chers auprès de revendeurs.

Les fournisseurs ont besoin d'écouler leurs produits le plus vite possible pour acheter d'autres marchandises et retourner chez-eux. Est privilégiée l'acheteuse plus habile à aborder en premier le fournisseur, et capable de bien négocier.

L'approvisionnement en produits périssables, entre autres les tomates, les bananes, les mangues, les avocats, les ananas...est délicat. Les vendeuses, faute de moyens de transport appropriés, se butent à la difficulté de les faire parvenir à destination sans les abîmer.

b) Du transport

Concernant le moyen de transport, certaines vendeuses effectuent le déplacement soit à pied avec marchandises sur la tête ou au dos, soit par moto, soit par bus ou par camion, selon que l'on s'approvisionne

en ville, dans ses périphéries, ou plus loin dans les territoires de Masisi et Rutshuru. Et dans ce dernier cas, l'état de la route laisse à désirer, ce qui contraint les vendeuses à protéger avec précautions leurs marchandises fragiles, exercice souvent dur et périlleux.

Les bus ou les motos n'étant pas appropriés pour transporter les marchandises, on imagine facilement la situation des vendeuses obligées de voyager avec leurs produits. On imagine toutes les acrobaties que cela demande, comme le traduit si bien cette photo.



Remarquons que ces articles de vente sont gardés tantôt dans des sacs tantôt dans des bassins en plastique. Lorsque le transport s'effectue par camion, les vendeuses se trouvent accrochées au-dessus du camion et de leurs marchandises. Bien entendu, dans ce cas, les produits périssables n'ont pas de place, comme illustré par la photo ci-dessous.



Et quand le transport est fait à pied, les vendeuses se heurtent à d'autres obstacles. Les précautions à prendre pour acheminer les marchandises périssables dépendent et de la distance à parcourir, et du type de contenant et de contenu. La fatigue physique endurée par la vendeuse, selon le poids de la charge transportée, est énorme. Ne parlons pas de risque de tomber sur des petits voleurs ou des bandes organisées de bandits.



c) De la conservation

Notons que cette catégorie de vendeuses n'a pas ses propres dépôts pour garder les produits. Soit elles les gardent à domicile, soit elles louent un espace dans un dépôt ou une boutique d'une tierce personne, moyennant paiement, selon que le produit est directement prêt pour la vente, ou qu'il doit attendre de mûrir, ou gardé dans un réfrigérateur, ou encore qu'à la fin de la journée la marchandise n'a pas été épuisée.

Plusieurs phénomènes sont à la base de pertes que connaissent les femmes vendeuses :

- A la fin de la journée, les invendus finissent par se détériorer et pourrissent.
- Les produits en plein traitement peuvent pourrir avant de mûrir.
- Les produits mûrissent tous à la fois et s'ils ne trouvent pas des clients, ils



sont consommés en famille, sinon ils pourrissent et doivent être jetés.

d) De l'exposition de la marchandise

Pour la plupart des cas, les produits sont exposés à même le sol, sur des sacs. Ces lieux d'exposition en général ne sont pas bien entretenus. Durant la saison sèche, la poussière couvre et salit les produits ; ces derniers sont chauffés au soleil: cela change la saveur et certains éléments constitutifs perdent leur goût spécifique. Durant la saison de pluie, les courants d'eau de pluie menacent le lieu d'exposition et laissent davantage des saletés et de boue. Au passage des véhicules près de lieux d'exposition, les vendeuses et leurs produits pourront être éclaboussés, ou envahis par la poussière et dans certains cas, des accidents de circulation se produisent.

2.1.2. Au niveau familial et social

a) Des conflits relationnels

- Avec les dépendants directs

L'on constate que les enfants ont du mal à comprendre que leurs mères, en dépit de leur dévouement, de tous les sacrifices consentis en vue d'améliorer le bien-être de leurs, restent incapables de satisfaire tous les besoins primaires.

A ce propos, une vendeuse se confie à ses compagnes et leur raconte le drame suivant :

*« Mon fils, se préparait au baptême. A deux jours de la cérémonie, l'habit de fête n'était toujours pas acheté, faute d'argent. Alors, ma fille de quatorze ans déçue, angoissée, m'a exprimé sa plainte en ces termes : « **mama unatumikiyaka nini ? Ni silaha ya kukombowa nchi ao ya kununua dawa ?**⁴ ». A ces paroles, j'ai fondu en larmes. Et mon cadet de sept ans de me consoler en disant : **mama, usilie hautaenda iba, na ukiiba batakuuwa**⁵.*

⁴ « A quoi sert ton commerce ? Est-ce pour payer des armes et libérer le pays, ou pour acheter une quelconque panacée ?

⁵ « Ne pleure pas, tu ne vas pas voler, et si tu voles, on va te tuer ! »

Autre illustration : celle de l'enfant qui de retour de l'école se précipite à la cuisine se rassurer qu'il y a la casserole sur le feu, sinon, c'est la déception totale. Il a intériorisé sa souffrance et sa maman sombre dans le désespoir et dans l'humiliation. Elle est brisée par l'angoisse et la dureté de la vie.

A travers ces deux exemples, on comprend que la mère est chagrinée d'une part par l'attitude des enfants qui ne comprennent toujours pas son impossibilité à satisfaire leurs besoins primordiaux et d'autre part par son incapacité en tant que mère à nourrir convenablement et régulièrement sa progéniture.

- Avec le mari

Dans la culture congolaise, c'est le mari qui a la charge de subvenir aux besoins du ménage.

Ainsi, l'affirmation de soi est si exagérée que le mari supporte difficilement de voir son pouvoir exercé par sa femme. Sitôt que la femme prend la relève en subvenant aux besoins de la famille, le mari blessé dans son amour propre, souffre de complexe d'infériorité.

Certains maris fuient leur foyer, parce qu'ils se sentent inutiles et humiliés ; d'autres deviennent agressifs et vont jusqu'à s'opposer à l'exercice de l'activité de leurs épouses. Dans d'autres cas, le mari s'arrange pour contraindre la femme à dépenser dans le ménage tout ce qu'elle a gagné en vue de limiter son pouvoir et son autonomie. Bref, compte tenu de toutes ces frustrations, les relations dans le couple se détériorent inexorablement.

b) Antagonisme avec le propriétaire de la maison (bailleur)

Les femmes gagne-petit qui vivent avec leurs dépendants dans des maisons de location sont confrontées chaque fin du mois à la difficulté de s'acquitter des frais de location. Mais, comme les moyens financiers ne sont pas toujours disponibles, c'est le moment d'inventer des faux-fuyants et de négocier une rallonge. Et quand il n'y a plus d'excuses, la locataire part très tôt le matin et revient très tard dans la nuit, quand tout le monde dort déjà, pour ne pas se faire surprendre par le bailleur dont les menaces deviennent insupportables. En effet, la responsabilité de payer la maison

incombe à la seule femme gagne-petit qui exerce une activité lucrative et qui n'a donc pas d'autre appui.

2.1.3. *Au niveau du pouvoir public*

Aujourd'hui, la misère et ses corollaires constituent un fléau qui ne cesse de faire des victimes, surtout parmi les démunis. Les vendeuses appartiennent à cette catégorie de débrouillards, contraints par les circonstances du moment à se couper en quatre pour survivre. L'Etat a démissionné : il s'est soustrait de ses obligations vis-à-vis de citoyens. Les gagne-petit ne bénéficient d'aucune assistance sociale ou économique. Au contraire, les pouvoirs publics manifestent leur existence seulement quand il s'agit de percevoir des taxes officielles et officieuses. Les vendeuses, puisqu'incapables de se payer une place au marché public – du reste, il n'existe que treize marchés publics pleins à craquer dans la ville de Goma pour desservir une population estimée aujourd'hui à environ un million – se créent des marchés de fortune de par les rues de la ville de Goma.

Dans ce sens, les opérations dites de déguerpissement en vue d'assainir la ville – mesure qui, en soi, a sa raison d'être – constituent des moyens bien tracés pour se faire de l'argent sur le dos de vendeuses. Bien entendu, ces déguerpissements parfois sauvages se font sans aucune mesure d'accompagnement. Cela, pour un pouvoir dont tout citoyen attend protection, assurance... Pis encore, si ces femmes n'acceptent pas de payer ces taxes fictives, elles se voient brutalisées sans aucune autre forme de procès, lors de ces opérations de déguerpissement. Leurs produits sont saisis par les policiers qui finissent par s'en approprier.

2.1.4. *Environnement économique hostile*

De prime abord, le nombre des femmes vendeuses enregistrées pour notre recherche-action s'élevait à vingt-cinq. Par la suite le nombre est monté jusqu'à trente. Tout compte fait, nous retrouvons au finish, un groupe de vingt-et-un membres. Ces femmes sont, au départ, des laissées-pour-compte. Elles exercent de petites activités de vente, dans des conditions pénibles (aléas de la météorologie, insalubrité, exposition aux accidents de circulation ...).

Au cours des entretiens, nous avons remarqué quelques traits de caractéristiques inquiétants notamment : la méfiance, la sous-estimation de soi, le scepticisme, le pessimisme, le fatalisme, l'attentisme et le défaitisme. Ces comportements négatifs se traduisent tantôt par des paroles, tantôt par des gestes ou des attitudes. Tenez, une des vendeuses consultée s'exprime, au sujet de la solidarité entre gens de même métier, en ces termes : « *La confiance appartient au passé* », compte tenu de la méfiance entre les ethnies, due aux violences qui ont secoué et secouent encore la région.

Une autre vendeuse abordée au sujet de ses études interrompues avait lancé : « *A quoi bon étudier... nos aînées diplômées ne trouvent pas d'emploi...* ». Cela parce que la proportion de chômage dans notre pays a atteint son point extrême et affecte surtout la jeunesse. Alors cette question énigmatique hante les esprits encore lucides : « Qui sortira ce cortège d'infortunées de l'impasse ? »

Aujourd'hui un nombre impressionnant d'ONG foisonnent dans la Province. De quoi nourrir d'espoir une bonne partie de la population en proie à la crise d'emploi.

Ainsi, quiconque aborde les femmes, en aparté ou en public, pour s'enquérir de leur situation tant sociale qu'économique, attire une vive attention. Que des scénarios où l'on a vu des femmes se précipiter auprès des agents d'ONG, sans connaître le mobile de leur visite et les supplier : « Mettez-nous sur la liste ! » Sous entendu, « liste des vulnérables pour recevoir éventuellement une aide humanitaire ». Acculées par des médiocrités de tous genres, les laissées-pour-compte compromettent ainsi leur dignité et partant, ouvrent la porte à ce vil esprit de dépendance.

Insuffisance des ressources oblige, bon nombre de femmes gagne-petit ne disposent pas de capital personnel de démarrage pour une activité économique. Alors, certaines, s'accrochent à l'une ou l'autre « patronne » qui accepte de donner à crédit une quantité de ses produits, moyennant convention. Après avoir écoulé la marchandise, les gagne-petit remettent à la « patronne » son dû et garde le bénéfice. En raison de leur situation précaire, les vendeuses, soucieuses d'assurer leur propre subsistance et celle de leurs dépendants doivent se sacrifier au jour le jour.

2.2. Genèse de l'accompagnement apporté aux femmes gagne-petit

2.2.1. De la constitution du groupe : quel intérêt commun ?

Certes, la question s'avère complexe : réunir des personnes d'horizons différents, d'ethnies différentes, de tendances diverses est une équation à plusieurs inconnus. Parmi les femmes identifiées, certaines sont des déplacées de guerre, d'autres des déplacées économiques. Elles habitent différents quartiers de la ville de Goma. Néanmoins, en dépit de toutes ces différences – qui sont autant de richesses – notre objectif capital, c'est de consolider la confiance en elles et entre elles d'une part, réussir à former un groupe d'autre part.

Ce groupe, par son dynamisme et sa créativité a l'ambition d'initier des projets susceptibles de générer des revenus substantiels, et assurer ainsi aux bénéficiaires une place digne et acceptable, dans la quête des moyens de subsistance. En outre, elles ont commencé à d'identifier des domaines de formation dont elles ont besoin pour être plus performantes et éviter ainsi la dépendance.

Durant la phase d'initiation de leurs projets, les membres du groupe constitué sont accompagnés par Pole Institute. Il est bon de noter ici que la cohérence du groupe est fonction d'intérêts communs que les femmes vendeuses auront à découvrir et à partager au fur et à mesure qu'elles cheminent ensemble. Evidemment, le travail en groupe est exigeant : il requiert l'apport de chaque membre et nécessite l'esprit d'équipe en vue de construire en premier lieu une confiance réciproque, ensuite la conjugaison d'efforts, et enfin des réalisations en commun.

Comment procéder pour accompagner ces femmes gagne-petit à construire un édifice commun ? La première stratégie était de les rapprocher les unes des autres. Ainsi, à tour de rôle, les réunions se sont organisées chez chacune d'elles pour créer un capital de confiance. Nous leur avons fait découvrir leurs objectifs et lancé le débat au sujet de problèmes actuels rencontrés dans leur combat

pour survivre et proposer ensemble des pistes de solutions. Cela devrait déboucher sur le choix d'un projet commun.

De toute évidence, ces femmes gagne-petit sont marginalisées mais leur aspiration profonde, c'est de sortir de la pauvreté et nous avons voulu qu'elles sortent de la pauvreté ensemble. Sitôt qu'elles découvrent les obstacles, freins à leur avancement, elles prennent courageusement la décision de se souder en vue de construire ensemble. « Une seule main ne bat pas le tambour », ont-elles dit. Elles découvrent petit à petit que lorsque l'on agit en groupe, l'on a plus de pouvoir, plus de force, plus de motivation, et l'impact est plus significatif et plus considérable. Toute organisation qui voudrait apporter un appui sérieux aux populations doit viser un groupe organisé plutôt qu'un individu solitaire. Puisqu'il s'agit de projet, comment imaginer un projet sans moyens pour le mettre en marche ? Cette question devenue récurrente nous a poussé à proposer un système d'épargne collectif, en vue de se constituer un capital personnel, d'accroître les revenus et de réunir un capital pour un projet commun.

2.2.2. De la conscientisation du groupe

Que des projets conçus en attendant de découvrir la vérité cachée !

Réunies au sein de leur groupe, les femmes ont identifié plusieurs projets potentiels. Et avec l'accompagnement de Pole, elles peuvent bénéficier de la formation dans un domaine de leur choix, en vue de leur propre prise en charge. Suivent alors d'autres chaînons du processus : prioriser les projets conformément aux besoins, identifier les formateurs et enfin préparer un cadre pour la mise en œuvre du projet.

Le domaine choisi, la formatrice identifiée, les procédures de recrutement étaient presque à terme. Au moment de se fixer sur le temps et le programme de la formation, les femmes sont revenues à la case de départ. Certaines ont commencé à s'interroger : « *Pendant que nous serons occupées par la formation, qui se chargera d'écouler nos marchandises ?* » Et d'autres voix se sont fait entendre : « *Comment allons-nous suivre cette formation alors que nous ne*

savons ni lire, ni écrire, ni calculer ? ». En fait, elles semblaient oublier que c'était elles-mêmes qui avaient proposé la formation en question.

2.2.3. L'épargne collective au service de la conscientisation !

Il est inconcevable de penser réaliser un projet sans moyens financiers ou techniques et sans infrastructures. Qu'à cela ne tienne, les femmes accompagnées, ont décidé depuis janvier 2012, d'initier une caisse commune d'épargne où elles garderaient chacune un demi-dollar américain deux fois par mois. Quelques temps après, elles ont constaté que leur objectif de réunir un capital personnel sera atteint après plusieurs années. C'est alors qu'elles se sont mises d'accord pour majorer leur épargne de 0.5 à 3 dollars américains. Cela les a aidées à constituer un capital qui a servi de prêt rotatif remboursable mensuellement et avec un intérêt de 10%, en vue d'approvisionner la caisse. Au bout de huit mois, ce système a permis à chaque membre de disposer d'un capital personnel de cinquante-cinq dollars US. Pour une femme gagne-petit, c'est beaucoup !

Cette expérience les a motivées et les a incitées à majorer de nouveau leur cotisation à 4\$, deux fois la semaine, soit 8\$ par semaine, en profitant du fait qu'elles se rencontraient deux jours par semaine pour la formation en alphabétisation. En effet, elles se sont convenues de se priver de frais de transport – qui du reste sont occasionnels et supportés par l'accompagnateur – pour réunir un capital collectif important.

Pour résoudre certains problèmes d'argent, d'ordre social ou dus à la guerre, les membres peuvent recourir à leur épargne. Cela était le cas en novembre 2012, lors de l'occupation de Goma par les rebelles du M23. Certains membres ne pouvaient ni vendre ni acheter en toute quiétude. C'est alors que leur caisse leur a servi pour renforcer leur capital.

2.2.4. *Épargner pour penser un grand investissement !*

Au fil du temps, un constat a été fait : les femmes du noyau avaient de la peine à travailler au sein du groupe, et cela pour diverses raisons que nous présentons de la manière suivante :

- Les femmes avancent la distance comme obstacle. Nous nous rendons compte que pour une personne motivée ou pour un groupe qui poursuit un intérêt commun, le problème de distance dans une ville comme Goma n'est qu'un prétexte.
- Le fait de ne pas disposer de mêmes ressources et de mêmes charges. L'épargne est exercée pour accroître le capital individuel et collectif. Si les femmes considèrent ces éléments comme des obstacles, c'est qu'elles ne sont toujours pas en mesure de dissocier le capital individuel du collectif. Et par conséquent, les dépenses personnelles de dépenses collectives, comme les dépenses du ménage de dépenses de leur commerce.
- Elles considèrent que l'expérience acquise dans l'exercice de leur activité économique est un obstacle au travail de groupe. Pourtant il s'agit bien d'une richesse qu'elles ignorent. Ceci, soit parce qu'elles sont encore attachées à leur activité, soit qu'elles sont habituées à une certaine indépendance.
- Par contre, nous épousons leur opinion que le manque de confiance mutuelle et l'égoïsme constituent des obstacles à surmonter pour atteindre les bases minimales d'un groupe cohérent.

A l'issue de ces obstacles relevés, nous avons motivé les femmes gagne-petit à former de petits groupes de travail, selon qu'elles ont un intérêt commun et qu'elles se font confiance, ou que chacune d'elles intègre ou forme un nouveau groupe avec des femmes externes au noyau. Dans ce dernier cas, ceci nous permettrait d'atteindre le plus grand nombre de femmes ou d'accroître le cercle des femmes touchées par notre projet.

2.2.5. Une conscientisation qui ouvre les esprits !

Après ce long parcours, parsemé d'embûches, les femmes accompagnées n'attendent plus de Pole Institute ni de l'argent ni une aide quelconque, mais un accompagnement stratégique parce qu'elles ont compris la philosophie de travail de notre institution dont le principe est énoncé comme suit : « *Nous accompagnons ceux et celles qui marchent* ». Ainsi, certaines d'entre elles commencent à réfléchir pour savoir comment travailler pour leur dignité et pour leur autonomisation effective.

Sans attendre que l'Etat ou quiconque d'autre les sorte de leurs conditions pitoyables, elles prennent des initiatives et s'organisent : 38% des femmes ont acheté une table de travail sur laquelle étaler les produits, et éviter de vendre à même le sol ; 24% ont quitté le marché de fortune en aménageant un petit kiosque à domicile ou en louant un petit dépôt; 48% ont inventé d'autres métiers en groupe, 5% ont inventé un métier individuel, ... les femmes gagne-petit ne cessent de nous surprendre positivement.

III. Les succès des femmes : Quelle évolution constatée ?

Comme le dit si bien le proverbe: « Il n’y a pas de rose sans épines ». Les vendeuses dont il est question dans le présent travail, se sont engagées courageusement à affronter la vie pour leur survie et celle de leurs dépendants. Jour et nuit, on les voit se débattre sur tous les fronts : au foyer avec les travaux ménagers et l’encadrement des enfants ; aux différents points d’approvisionnements au cours des transactions face à face avec les fournisseurs ; aux divers marchés de fortune pour aduler la clientèle ; à la formation pour se cultiver davantage, en interactions avec le formateur ; au travail en groupe où les membres d’une même équipe échangent leur expérience, et du coup s’enrichissent les unes les autres.

Après un peu plus d’une année d’accompagnement par Pole Institute, le travail abattu par les femmes vendeuses en groupe a porté des fruits. Une série d’indicateurs de petites victoires balise le parcours de ce groupe : capital personnel acquis ou majoré, système d’épargne et de crédit rotatif mis en place, conditions de vente et de vie améliorées, travail en groupe et pour le groupe initié, optimisme et espérance affichés, esprit d’équipe (faire-ensemble) cultivé, intégration d’autres femmes en dehors du noyau projetée à court terme.

A travers les récits suivants, écoutons les femmes vendeuses retracer les péripéties et les moments forts de leur propre aventure. N’expriment-elles pas ainsi leurs joies et leurs peines à la fois personnelles et collectives !

3.1. Des constructions individuelles

Madame S.N : 34 ans, mariée est mère de six enfants. Elle a étudié jusqu’en sixième année primaire. Elle est vendeuse depuis environ dix ans, au bord de la route. Enfermée sur elle-même, elle n’a jamais pensé à un quelconque changement de métier, son commerce est resté statique jusqu’ à ce qu’elle rejoigne le groupe qu’accompagne Pole. Elle reconnaît s’épanouir au sein de ce groupe.

Elle a pris un nouvel élan, elle a commencé une épargne individuelle qui lui a permis d'acheter des tôles et des planches progressivement. Aujourd'hui, elle a pu se construire un petit kiosque de deux mètres et demi sur trois collé à la maison d'habitation. Elle est stable, elle s'occupe mieux de ses enfants, tout en exerçant son petit commerce. Grâce à l'épargne en groupe, elle a vu son capital accroître et ses articles se diversifier.

Madame E.D.M : 29 ans, mariée et mère de quatre enfants, a interrompu ses études en quatrième secondaire. Au début, sans capital personnel, elle vendait pour d'autres femmes en vue de gagner un peu d'argent pour le repas du soir de la famille. Souvent, elle connaissait des pertes, et devait peiner pour rembourser. Après son intégration au groupe des femmes vendeuses accompagnées par Pole, elle a bénéficié – comme toutes ses compagnes au sein du groupe – de prêts rotatifs sur fond de la caisse commune. Par cette voie, elle s'est constituée un capital personnel, satisfait les besoins primaires de la famille et augmentée son épargne. Son petit commerce prospère, sa vie a changé : elle loue pour elle et sa famille une maison de trois chambres actuellement ; ses enfants mangent deux fois par jour ; elle paie les frais scolaires pour son enfant en âge de scolarité. Aujourd'hui comme elle dispose d'un capital personnel, elle se prend en charge et s'occupe de ses enfants.

Madame B.M : 31 ans, mariée et mère de quatre enfants. Elle n'a fait que la sixième primaire. Elle a sept personnes à charge. Son capital s'élevait à vingt dollars américains. Elle vendait la tomate à même le sol. Puis elle a intégré le groupe des femmes vendeuses qu'accompagne Pole Institute. Après avoir reçu les crédits rotatifs, elle a pu se payer une table où étaler ses produits. Elle subvient aux besoins de base de toute la famille. Elle rêvait d'agrandir la maison familiale qui avait deux chambres et un salon. Elle acheté les matériaux nécessaires. Et son mari, fier de l'exploit de son épouse, se charge de la construction. Il affirme que son épouse, depuis l'adhésion au groupe des femmes vendeuses est devenue plus responsable. Madame B. ne cache pas sa satisfaction et raconte à qui veut l'entendre ses exploits, depuis qu'elle évolue au sein du groupe : elle affirme que son « chiffre d'affaire » a augmenté, mais reste

discrète pour ce qui est du montant exact. Elle s'organise mieux pour acheter et vendre, elle a été initiée à l'épargne et crédit et bénéficie de leurs effets, elle a amélioré ses outils de travail, elle a ravivé la confiance en elle-même.

Madame F.B. : 44 ans est mariée et mère de onze enfants. Elle a étudié jusqu'en première année secondaire. Son capital initial s'élevait à dix dollars américains. Elle avait du mal à couvrir les besoins primaires de sa famille. Depuis qu'elle est affiliée au groupe qu'accompagne Pole Institute, sa situation a changé : aujourd'hui elle exprime sa satisfaction de pouvoir fournir à ses enfants deux repas équilibrés par jour, payer les frais scolaires pour cinq de ses enfants, se procurer d'une table où étaler proprement ses produits de vente.

Madame D.K. : 28 ans, mariée, mère de 3 enfants. Elle a un Diplôme d'Etat (de fin d'études secondaires), mais n'a pas de travail conséquent. Vendeuse de tomates, son capital ne dépassait pas dix dollars américains (10\$ US) Désespérée, elle a eu de la peine à s'adapter à ces conditions qu'elle pensait ne pas être les siennes. Dans une maison d'une petite pièce seulement, elle accueillait les visiteurs chez les voisins. Son habitation était faite d'une seule pièce. Aujourd'hui elle fait partie du groupe des femmes vendeuses accompagnées par Pole Institute. Au jour le jour, sa vie se métamorphose : elle retrouve petit à petit la joie de vivre en assumant son présent. Elle témoigne avec satisfaction que ses enfants peuvent maintenant dormir sur un matelas, qu'ils peuvent manger deux fois par jour, qu'elle peut payer les soins médicaux pour elle et sa famille et payer les frais scolaires de son aîné en âge de scolarité. Elle a aménagé une table devant sa maison pour être proche de sa progéniture.

Madame A.M. : 47 ans, mariée et mère de sept enfants. Elle a fréquenté l'école primaire jusqu'en sixième année primaire. Elle vendait des légumes à l'aide de petits crédits qu'elle recevait de coopératives. Hélas ! Les taux d'intérêts fixés par ces coopératives étaient élevés, au point que les bénéfices étaient bien maigres. Elle ne pouvait donc ni épargner ni satisfaire les besoins primaires de sa famille. Après son intégration dans le groupe de femmes vendeuses,

elle a reçu un prêt rotatif et puis le capital réuni grâce à l'épargne qui lui ont permis d'arrêter la dépendance aux microcrédits.

Les plus grandes joies éprouvées par Mme A. c'est d'avoir quitté ce cercle vicieux des microcrédits et pouvoir contribuer à résoudre les problèmes financiers du ménage.

Madame F.Z. : 32 ans, mariée est mère de six enfants. Elle a un Diplôme d'Etat (de fin des études secondaires). Avant son adhésion au groupe, accablée par les dures épreuves de la vie, elle affichait une triste mine. Depuis qu'elle est membre du groupe des femmes vendeuses, des lueurs d'espoir illuminent de nouveau son visage. Elle se réjouit d'un tas de faits : elle a pris conscience de sa situation, elle s'engage aux côtés des autres membres à exécuter méthodiquement son métier, à améliorer les outils de travail, à construire la maison familiale, grâce à l'épargne et aux crédits rotatifs. Elle paie les frais scolaires pour ses quatre enfants et projette de faire paver la maison familiale qu'elle habite déjà.

3.2. Des constructions des groupes

Toutes les femmes du noyau comprennent progressivement combien le travail en groupe est rentable. L'épargne hebdomadaire qu'elles pratiquent en est la preuve. De plus, celles qui sont porteuses des projets manifestent leur leadership. Elles forment des petits groupes de travail selon qu'elles ont des intérêts communs. Ainsi, un premier groupe de quatre femmes vendaient ensemble dans un dépôt commun pris en location depuis novembre 2012 grâce à l'épargne qu'elles avaient constituée. Ce groupe n'a pas pu prospérer parce que trois mois seulement après, leur commerce était tombé en faillite.

Le deuxième groupe, est constitué de dix femmes « Wamama Alfajiri » engagées ensemble à rendre service dans la restauration. Et cela, depuis janvier 2013. Ce groupe a commencé un système de crédits rotatifs et une épargne collective distincte de celle du noyau de base, dont le but est de lancer d'autres projets collectifs dont un est en phase d'expérimentation. La mise en œuvre d'un projet

commun est une marque de confiance en soi et dans les autres en dépit des difficultés qui peuvent survenir.



IV. Des découvertes et des prouesses au jour le jour !

Pour donner de la saveur à ces découvertes et prouesses, nous avons décidé de les laisser dans leur contexte. Les raconter tel que les femmes les ont vécus et relatés, en plus de ce que nous avons-nous-mêmes observé.

4.1. Comme l'histoire du « Nègre à Paris » : Première descente d'une femme gagne-petit dans une alimentation moderne

Madame D.K. vit à Goma depuis plusieurs années, mais n'a jamais eu l'occasion d'entrer dans une alimentation « moderne ». Ce samedi, 9 février 2013 entre dans l'histoire de sa vie et de ses découvertes. Elle est l'une des membres du groupe « Wamama Alfajiri » qui a choisi la restauration comme activité.

Une découverte inoubliable : Démystifier le « super market » !

Ce samedi matin, cette femme de 28 ans, alors choisie par le groupe de «Wamama Alfajiri » pour aller acheter des articles qu'elle ne peut trouver que dans une alimentation moderne. Elle se rend dans une des meilleures alimentations de Goma « Super market Yesu ni jibu ». Cette dernière est située dans le quartier Mabanga Sud, sur la route principale Goma-Sake, en face du bureau de la Région Sanitaire, en diagonal de l'hôpital général de Goma.

Pour la première fois de sa vie, la dame entre dans cette alimentation. A l'entrée, elle découvre une immense pièce pleine de divers produits. Elle s'y introduit et demande au premier venu combien coûte un fromage. La personne lui dit : « Haiko hapa njo unapashwa uliza » (ce n'est pas ici que tu dois t'informer). Elle lui indique alors la caissière qui est mieux placée pour répondre à sa question. Celle-ci lui indique le prix du fromage. Elle fait des va-et-vient dans les rayons, découvre dans un réfrigérateur des fromages. Elle en introduit deux dans son sac en plastique, avant de constater que tous les autres clients avaient à la main un panier dans lequel ils posaient les marchandises choisies. Elle se précipite alors pour prendre un panier à son tour, y pose ses fromages de deux qualités

qu'elle ne sait d'ailleurs pas différencier. Elle découvre aussitôt qu'un homme riche (dit-elle) la dévisageait avant de lui demander avec mépris « *Naweye unauza sawa byangu ?* » voulant dire, « *Toi aussi tu achètes la même chose que moi ?* »

Quand elle a vu les gens qui entraient dans cette alimentation, elle a imaginé que sa place était ailleurs, oubliant qu'elle appartient déjà à un groupe dont l'activité oblige de fréquenter un tel milieu. Ce n'est pas un lieu pour des gens ordinaires comme nous, pas même pour n'importe quel agent de l'Etat, mais peut-être ceux du rang du gouverneur, dit-elle, ou les autres personnes hautement gradées, de grands commerçants, des fonctionnaires cadres d'ONGs, etc.

« *Ni batu ba ajabu, ba pato kabisa njo banauza ku Yesu ni jibu* » s'exclame-t-elle. Autrement dit, « *c'est seulement des bourgeois qui achètent par ici* ». Il y avait autour d'elle des expatriés « Blancs », ceux de la MONUSCO en tenue de travail ...

Elle retourne payer chez la caissière qui, elle, ne la distingue pas des autres clients car c'est l'argent qu'elle apporte qui compte.

A peine que la caissière lui a remis le ticket de caisse, la jeune dame sort, le panier à la main. A la sortie, le gardien lui apprend que le panier appartient à l'alimentation et qu'elle ne peut l'emporter avec elle. Elle retourne et remet le panier d'où elle l'avait retiré et s'en va.

Des rires fous : merci à celle qui nous permet d'en arriver là !

A l'arrivée, elle se presse de raconter à ses compagnes la scène qu'elle venait de vivre. Elles reconnurent toutes qu'elles passent tous les jours devant des alimentations, mais qu'elles n'y sont jamais entrées. Pour y faire quoi ? Madame A., se rappela d'ailleurs que lorsqu'on lui avait un jour demandé d'aller faire des achats, elle était restée devant la porte fermée de la même alimentation attendant qu'elle ouvre alors que c'était un jour férié. A Goma



quand un jour est férié, la plupart, pour ne pas dire tous les magasins et alimentations sont fermés, à l'exception de quelques-uns qui ouvrent dans l'après-midi.

Elle n'avait pas osé poser une seule question au gardien parce qu'elle ne savait pas que les alimentations ne vendaient pas les jours de congés officiels. Pour elle, il faut vendre tous les jours de la semaine. L'on peut se demander par curiosité quand se reposent les femmes vendeuses ! A ce sujet une femme du groupe s'écria : « *Nous sommes continuellement endettées, et du coup nous n'avons pas droit au repos... même la maladie ne nous empêche pas d'aller travailler... et si cela arrive de ne pas travailler, c'est que nous sommes à l'agonie* ».



Elle y avait passé tout l'avant midi, clouée devant l'alimentation, alors qu'elle devait ramener des aliments à servir dans la matinée. Certaines femmes du groupe demandèrent alors qu'elles y soient envoyées la prochaine fois pour découvrir et voir de leurs propres yeux à quoi ça ressemble. D'autres

éprouvèrent la peur de se perdre dans les rayons. Cette discussion se menait dans une ambiance de joie et de rires fous.

4.2. Conflit entre la prière et la médecine moderne !

En proie au dilemme : spiritualité ou médecine ? Chez le pasteur ou chez le médecin ?

Les récits suivants illustrent à suffisance le drame de la plupart de femmes gagne-petit confrontées à tel ou tel autre événement malheureux de la vie. Voici l'aventure de madame Amida :

La scène se passe à Goma, un mercredi 23 janvier 2013, en pleine séance d'alphabétisation des femmes gagne-petit, dans la grande salle de réunion de Pole Institute.

Il est midi, un soleil ardent chauffe l'atmosphère. La classe est attentive. Soudain, une mère éclate en sanglots, son bébé entre ses mains. Toutes les participantes s'agitent, curieuses de savoir ce qui arrive à leur compagne. Absorbée par l'ordinateur, ces bruits particulièrement alarmants m'inquiètent. Je me lève pour m'enquérir de la situation. Je remarque la femme en pleurs, je m'approche d'elle pour en savoir plus. Sous le choc de l'émotion, elle ne fait que balbutier. Finalement, je découvre que c'est son enfant qui est souffrant. Je demande alors à la mère de l'enfant de se calmer, et à la voisine de sortir le bébé de la salle pour avoir plus d'air frais.

Madame Faïda, une multipare, membre du groupe, assise après de la porte de sortie prend l'enfant malade. Je me dis naïvement que c'est pour lui administrer les premiers soins de secours. Descendues au rez-de-chaussée, nous plaçons l'enfant dans le jardin, sous l'ombre à côté d'un robinet d'eau. C'est alors que je réalise que l'enfant est secoué par des convulsions et transpire abondamment. C'est sans doute des symptômes d'une forte fièvre. A ma grande surprise, au lieu de déshabiller l'enfant, ou tremper ses vêtements, comme je le lui demandais, elle s'agenouille, en position de prière, serre l'enfant étroitement sur sa poitrine, et débite la prière de délivrance.

Pour elle, l'enfant est possédé par les « MAPEPO » ou « mauvais esprits ». Une autre compagne murmure : « Ni malali ya ndege » pour dire « mauvais esprits », maladie qui ne se soigne que par la prière, ou par le guérisseur traditionnel.

Je n'en reviens pas ! Maintenant les femmes se relaient pour prier, et font courir à l'enfant malade le risque de le priver d'oxygène. Là, je me suis imposée pour mettre un terme à toutes ces cérémonies et décidé de conduire l'enfant à la formation sanitaire la plus proche. Sitôt dit, sitôt fait. En compagnie de la mère de l'enfant, d'une membre du groupe, et moi, nous avons pris la route de l'hôpital.

A bord du véhicule, la femme qui tenait l'enfant malade commençait à nous décliner les noms des hadjis musulmans disposés à prier pour la guérison de l'enfant. Encore une opportunité pour passer ce message pertinent : comment se comporter vis-à-vis des cas de ce genre ?

A la mère, à peine remise de ses troubles, de nous relater sa version des faits. Pendant la formation, elle avait constaté que son enfant faisait la fièvre. Après l'avoir fait téter, elle l'avait remis au dos et

continuait à vaquer à ses occupations. Mais sous l'effet de la chaleur due au soleil ardent, à celui de la chaleur humaine au dos de la mère et celui de la chaleur de la salle, la fièvre a augmenté brusquement d'intensité. Les frissons intermittents de l'enfant ont inquiété la mère, elle a paniqué d'autant plus qu'elle avait déjà perdu un autre enfant dans des circonstances similaires.

La fièvre s'élevait à plus de 39°C. La consultation médicale avait commencé et même l'hospitalisation était envisagée. Contre toute attente, la mère de l'enfant avait demandé qu'on la laisse ramener l'enfant pour continuer les soins à domicile.

Pourquoi tenait-elle à quitter si tôt l'hôpital avec son enfant malade avant traitement ?

Elle a avancé que cet hôpital de religieuses coûte très cher. Elle m'a proposé d'aller trouver un dispensaire dont le coût des soins serait à sa portée, un centre de santé où l'on accepte de payer la facture par tranches. Consciente de sa pauvreté, elle se sentait déjà incapable de trouver de quoi payer la facture des soins médicaux, compte tenu de standing de l'hôpital qui l'hébergeait.

L'hospitalisation a donc duré trois jours, la facture était de soixante-dix dollars US. Quelles ressources lui ont permis de s'acquitter de la facture ? Notons qu'elle était membre du groupe nommé « Wamama Alfajiri » qui fait la restauration. Puis, elle appartenait à un autre groupe dit « Umoja wa wamama kwa maendeleo » qui dispose d'une épargne collective et qui accorde des crédits rotatifs aux membres. Ces deux groupes sont accompagnés par Pole Institute. Durant les trois jours d'hospitalisation, madame Amida n'a pas pu travailler, mais devait continuer à se nourrir et à nourrir ses dépendants. C'est grâce à ces deux groupes qu'elle a pu payer les frais d'hospitalisation et reconstituer le capital épuisé.

Les femmes ont fait un constat amer pour ce qui est de l'administration des soins médicaux dans la ville de Goma. Depuis un temps, certains hôpitaux mettent en place un système mercantiliste de soins qui exclue carrément les pauvres. Avant d'être admis aux soins, il faut payer une caution dont le montant forfaitaire est fixé par les responsables de l'institution. Dans ce cas, les soins sont réservés à une certaine catégorie sociale (des nantis). D'autres hôpitaux

retiennent les patients insolubles jusqu' à l'acquittement. Et combien de femmes, après accouchement, incapables d'honorer leur facture, quittent discrètement l'hôpital, leur bébé bien caché dans un sac ; et d'autres, les chanceuses ou qui ont une connaissance parmi les agents de l'hôpital, contraintes de travailler sous la casquette de journalières jusqu' à épuisement de la dette.

Eu égard à toutes ces frustrations, les pauvres ne voient-elles pas leur chance d'accéder aux soins de santé de qualité diminuer ? Certains enfants nés dans un de ces hôpitaux arrivent au stade de marche, de la parole pendant que leur mère insoluble reste « prisonnière » à l'hôpital où elle a accouché. Qui comblera ce fossé qui ne cesse de se creuser pour accentuer les inégalités sociales ? Les pauvres ne sont-ils pas d'avance condamnés à la médiocrité, même dans un secteur sensible comme celui de la santé ?

Pourquoi ce réflexe de la prière ?

C'est aussi un réflexe de pauvreté. « *Mungu ndiye muweza vyote !* » C'est en ces termes que se consolent les laissées-pour-compte. « *Dieu est mon rempart, Dieu me suffit* ». L'enfant malade, sa mère aux abois, les agitations autour du malade, l'atmosphère est bon enfant. Elles disent que Dieu soigne et guérit à travers les médecins. Mais qu'en est-il quand le diagnostic est mauvais comme c'est le cas ci-haut de cette prétendue « *malali ya ndege* » ou « *Mauvais esprits* » dont parle la femme et qui ne se soigne pas à l'hôpital ? Allez-y comprendre que le pire ne peut être évité.

Et la loi du moindre effort aidant, du malade au lieu de délivrance il n'y a qu'un pas. Les voix qui prônaient que la médecine moderne ne peut soigner telle ou telle maladie choisissent ce prétexte parce que démunies. Grâce à la confiance de la mère, l'enfant a pu recouvrer la santé.

Il est impérieux de tirer profit de l'expérience de la solidarité. Dans notre société capitaliste sauvage, l'épargne est le maître mot car tout s'achète. Quiconque ne se met pas au pas court le risque de se voir marginalisé.

Conclusion

La présente étude retrace le combat acharné des femmes du Nord-Kivu, engagées à se libérer de multiples servitudes dont la pauvreté, la dépendance, la fainéantise, par l'exercice d'un métier à caractère commercial.

L'heure a sonné pour les femmes, de capitaliser leurs potentialités, pour opérer des transformations lentes, mais efficaces, au sein de groupes constitués. Indéniablement, les femmes gagne-petit, de par leurs actions, ont amorcé un tournant décisif dans la conquête de leur propre épanouissement, de leur autonomie, et partant, du développement intégral et durable de la société toute entière.

Tout au long de notre analyse, les enquêtes menées auprès de femmes gagne-petit ont débouché sur la constitution de groupes différents selon les domaines d'activités choisis. Pour les unes, c'était le service de restauration à organiser, celui de ravitaillement en denrées alimentaires de première nécessité à assurer ; pour les autres c'était l'identification des problèmes sociaux dans leur quartier respectif et la conscientisation d'autres femmes, en vue d'envisager des solutions durables.

Grâce à l'accompagnement offert par Pole Institute, les femmes vendeuses organisées en groupes ont pu évoluer. Leur expérience tantôt personnelle, tantôt collective a servi de toile de fond pour notre étude. Chemin faisant, les femmes gagne-petit ont conçu des projets, et les ont petit à petit mis à exécution, avec l'appui de Pole Institute.

Ce travail a été bénéfique dans la mesure où il a ouvert d'autres perspectives. Entre autres avantages, les femmes gagne-petit ont trouvé un espace indiqué pour croiser leurs regards ; elles ont pu, grâce à une épargne collective, se constituer chacune un capital commercial ; certaines ont pu réhabiliter leurs maisons d'habitation ; d'autres n'ont plus de la peine à répondre aux besoins de base de leurs familles et n'ont plus peur d'affronter l'avenir. Ces belles performances, qui ne sont que le début d'un long chemin, ne peuvent que marquer les générations présentes et futures.

En outre, l'échange d'expérience dans le groupe a permis d'augmenter la productivité ; d'élargir le cercle de collaborateurs et collaboratrices (partenaires) fruit d'une socialisation en cours ; d'acquérir de nouvelles connaissances théoriques et pratiques, grâce à la formation professionnelle. Bref, le bien-être social des femmes gagne-petit est en perpétuelle amélioration. Elles développent la confiance en elles-mêmes, phénomène qui se concrétise par l'ouverture vers l'avenir que nous lisons à travers les aspirations des femmes.

Perspectives d'avenir

Les femmes ici concernées suscitent désormais une série d'initiatives et ouvrent ainsi de bonnes perspectives utiles pour elles-mêmes et pour la société.

A court terme :

- Certaines ont identifié la difficulté de la pénurie d'eau et les souffrances qu'endurent les femmes en allant chercher cette denrée rare à une grande distance, et ont inventé un projet de vente d'eau dans un des quartiers concernés.
- Elles veulent ouvrir un compte bancaire au nom du groupe.
- Elles rédigent des statuts et règlement d'ordre intérieur qui les régissent.
- Elles continuent l'épargne habituelle pour constituer un capital plus substantiel de démarrage d'une activité collective.

A moyen terme et long terme :

- Quelques femmes du groupe ont conscientisé d'autres femmes pour procéder à des cotisations mensuelles afin d'acheter et monter des moulins à céréales et à légumes dans le but de relever leurs revenus et réduire la fatigue de femmes de piler soit le manioc, soit les sombe⁶.
- D'autres ont identifié un problème majeur d'éducation et de garde des enfants pour les mamans qui travaillent en dehors du ménage. Ainsi, elles pensent mettre en place une garderie

⁶ Sombe veut dire feuille de manioc qui se mange comme légume et constitue un des aliments de base dans la région.

- d'enfants pour venir en aide aux concernées et créer de l'emploi.
- Il y en a qui ont constaté que certains enfants de leur quartier n'étudient pas. Préoccupées, elles ont abordé les mères des enfants pour réfléchir sur la façon de s'entraider à les scolariser.
 - Certaines ont relevé des cas de malnutrition infantile dans leur quartier et réfléchissent sur la stratégie à mettre en place pour palier ce problème.

Limites d'un tel groupe

Ces femmes nourrissent de grandes ambitions. Elles développent le sens d'observation et sont sensibles aux problèmes des femmes et des enfants, comme nous le lisons à travers leurs initiatives. Cependant, elles sont limitées dans certains domaines :

- Pour trouver des solutions appropriées à ces problèmes de non scolarisation ou de malnutrition des enfants, ces femmes manquent d'expertise et de compétences dans ces domaines.
- Afin de se soutenir économiquement, elles manquent d'expériences de solidarité dans le commerce.
- Les charges familiales pèsent sur les femmes et ne leur permettent pas d'accroître facilement leurs revenus.

Quel avenir pour ces femmes sans l'appui de Pole Institute ?

L'accompagnement de Pole Institute est temporaire. De ce fait, tout est mis en marche pour les responsabiliser progressivement. C'est dans cet ordre d'idées que des formations sont organisées et programmées pour les outiller et leur assurer graduellement l'autonomie. Ainsi :

- Un voyage d'étude et d'échange d'expériences au niveau régional est envisagé dans le souci de stimuler leur créativité qui leur permettra de penser, d'exécuter et de gérer des projets générateurs des revenus afin de sortir de la dépendance et de la pauvreté qui les asservissent.
- Diverses formations sont en vue : notamment en gestion et épargne (gestion des microcrédits).

L'expérience vécue avec les femmes gagne-petit nous a instruits. Nous nous sommes rendu compte que ce dont elles ont le plus besoin, c'est d'avoir un catalyseur qui les encourage, les forme, et les aide à se dépasser et à aller de l'avant. Investir dans les femmes, c'est ouvrir une voie d'espoir, c'est contribuer à la réduction de la pauvreté et des inégalités socio-économiques, source de conflits et de divisions.

Manifestement, les femmes constituent une force motrice du changement positif, du développement tant social qu'économique.

Solange Gasanganirwa
Chargée de Programme Genre

La place des femmes « gagne-petit » dans la société : regard croisé d'un jeune suisse à Goma

En Suisse aussi nous nous questionnons sur la place de la femme dans notre société. Bien sûr, la situation est difficilement comparable à celle de Goma, la capitale du Nord-Kivu, en République Démocratique du Congo. Il n'empêche que régulièrement notre société s'interroge sur la position de la femme : égalité des salaires, droits à des congés maternités, accès au service militaire, etc. La Suisse est très mal placée pour donner des leçons sur ce sujet puisqu'elle est un des derniers pays au monde à avoir donné le droit de vote aux femmes : il a fallu attendre 1990 pour que toutes les suissesses puissent pouvoir participer et voter à tous les niveaux politiques ! Moi, le jeune « muzungu » (« blanc ») qui vient de Suisse et qui fréquente tous les jours des supermarchés qui ressemblent à celui du « Super Market Yesu ni Jibu » dont nous parle madame D.K. dans ce document, j'avais donc tout à apprendre sur « la libération de la femme à travers son empowerment ».

Je suis arrivé pour la première fois à Goma lors de la journée internationale de la femme. Rien de tel pour renforcer mes clichés : je m'attendais à trouver des myriades de femmes dans leurs plus beaux pagnes, et cette journée du 8 mars 2012 m'en a offert des cortèges entiers ! Mais le lendemain de fête et le retour à la dure réalité furent douloureux. Retournant en ville le jour d'après, je remarquais que les femmes n'étaient plus au milieu mais au bord des « routes »⁷, non plus en pagnes multicolores mais vêtues simplement, les chants ayant laissé place à la criée des vendeuses de denrées alimentaires. La vente ambulante de beignets ou de quelques tomates à même le sol est la réalité quotidienne de beaucoup de femmes dans cette partie de la région des Grands Lacs, et notamment à Goma.

⁷ Goma ne dispose que d'une route goudronnée à moitié, proche de la frontière avec le Rwanda. Le reste de la ville et ses habitants se contentent de pistes dans la poussière noire du Volcan.

C'est avec ces observations et plein de questions que je suis arrivé à Pole Institute. Comme la plupart des « muzungu », j'étais intéressé par la question de la place de la femme dans la société congolaise. Et comme la plupart des organisations de la société civile travaillant à Goma, Pole Institute venait d'ouvrir un poste sur les questions de « Genre » pour y répondre. C'est donc à cette occasion que j'ai rencontré Solange Gasanganirwa.

Peu de temps après mon arrivée, la situation sécuritaire s'est détériorée avec la création du M23.⁸ Tout le monde a alors tourné son regard vers l'évolution de la situation, notamment sur le plan politique et humanitaire. La force de Pole Institute est d'avoir compris que s'il fallait redoubler d'efforts pour s'informer puis travailler sur les causes profondes des conflits, il ne fallait pas pour autant oublier les autres fondamentaux de la société. Preuve en a été faite très rapidement : lorsque les tensions montent, les rues de Goma sont désertes mais, dès le lendemain, elles grouillent d'activités. En d'autres termes, il suffisait de passer par le marché de Katindo par exemple pour « prendre la température ». Mais quel est le lien avec la place de la femme dans la société congolaise ? Tout simplement, parce que ce ne sont presque que des femmes que l'on retrouve derrière les échoppes des marchés alimentaires ou tenant des étals au bord des routes. Presque, parce que certaines viennent également avec les enfants très jeunes qu'elles ont à charge et qu'elles ne peuvent laisser. Et ceci peu importe la situation politique ou humanitaire. Pole Institute a donc compris l'importance de ces femmes et décidé de les accompagner afin de pouvoir s'informer sur la réalité de leur situation, leur place et leur potentialité au sein de la République Démocratique du Congo.

Le contexte politique, économique et culturel à ce moment ne faisait que renforcer la méfiance au sein d'une société déjà fortement divisée. Et la confiance, surtout envers les inconnus, les Autres, est un élément essentiel et nécessaire pour développer le commerce et atteindre de grands objectifs. Pour travailler avec ces femmes, il a donc fallu les convaincre de collaborer ensemble, malgré leurs

⁸ Pour plus d'informations sur le M23 et la situation sécuritaire, voir les publications de Pole Institute sur leur site internet : www.pole-institute.org

différences. Et il n'a pas fallu longtemps pour qu'elles comprennent qu'elles partageaient plus de points communs que de différences : peu importe l'appartenance ethnique, elles étaient toutes des femmes, des « gagne-petit » qui devaient affronter les mêmes difficultés face aux conditions sanitaires, aux tracasseries ou aux suspicions des membres de leurs familles. Fortes, courageuses mais incomprises, elles souhaitaient toutes le meilleur pour leur famille. C'est en arrivant à ce constat qu'elles sont parvenues à créer de la confiance et de la solidarité entre elles.

Chacune avait son propre intérêt, mais toutes avaient compris les avantages qu'elles pourraient tirer en travaillant ensemble. Malgré les différences, elles ont su trouver des formes de collaboration qui leur ont permis à toutes d'améliorer leur situation économique. L'exemple de madame S.N. est frappant à ce sujet. Vendeuse durant 10 ans au bord de la route, elle était convaincue qu'elle ne pouvait pas améliorer sa situation. Pour s'en sortir, elle n'a pas eu besoin qu'un « muzungu », Pole Institute ou une autre ONG viennent lui donner de l'argent. Elle avait la vision d'un avenir meilleur pour elle et ses enfants et a voulu le réaliser. Pour ce faire, il lui a simplement suffi de collaborer avec ses sœurs. Et ça a marché ! Madame S.N. n'est plus au bord de la route mais dispose maintenant d'un petit kiosque à côté de chez elle et a plus de temps pour s'occuper de ses enfants. Ces femmes « gagne-petit » accompagnées par Pole Institute l'ont bien compris et en ont toutes profité : l'union fait la force et permet d'affronter les difficultés de la vie.

Si ces femmes sont plus fortes grâce à leur collaboration (ce qu'on appelle « l'empowerment »), c'est toute la société congolaise qui en profite. Bien sûr, cela n'est pas tous les jours facile. La collaboration ne garantit pas qu'il y ait toujours de si beaux succès. Il se peut qu'une entreprise ne porte pas ses fruits. Il peut aussi y avoir des résistances de la part de la famille et surtout des maris qui ne tolèrent pas les changements que cela implique. Mais la réussite de ces femmes accompagnées par Pole Institute montre que tout est possible et nous permet de rester optimiste pour l'avenir de la RDC !

Ces femmes qui sont à la fois mères, sœurs, vendeuses et... « Femme » ont une place fondamentale dans la construction de l'avenir du pays. Si elles parviennent à travailler ensemble pour atteindre leurs objectifs économiques, nuls doutes qu'elles trouveront également le moyen de collaborer pour atteindre d'autres buts. Les nombreuses manifestations politiques du genre « les femmes pour la paix et contre la guerre au Nord-kivu » me laissent penser qu'elles sauront trouver le moyen d'exploiter cette même dynamique pour élaborer ensemble le Congo de demain.

En remerciement à maman Solange et à Pole Institute,
Patrick Matthey

Postface

Dans l'expérience des femmes gagne-petit de Goma telle que vous venez d'en prendre connaissance, nous sommes devant un exemple passionnant de courage et d'optimisme. Une véritable leçon de vie dont il convient de faire aujourd'hui un socle pour des luttes plus vastes et plus ambitieuses. Le témoignage de ces femmes est poignant et significatif : il donne à comprendre que des luttes du même type peuvent être aujourd'hui lancées dans les milieux les plus modestes et même les plus désespérées en vue de libérer l'énergie de la foi en soi et de la volonté de vaincre le sort.

Ce qui compte ici, c'est la manière dont un travail de terrain a pu être fait à travers une approche de proximité et un pouvoir de relier les personnes entre elles dans un projet communautaire crédible. L'animatrice du projet a compris qu'il fallait semer dans les esprits et dans l'instinct profond de dignité qu'il a en chaque être humain. Elle a compris, comme dit le proverbe asiatique que « toutes les fleurs de l'avenir sont des semences d'aujourd'hui ». L'essentiel, c'était de convaincre que ces semences doivent être confiées à une terre fertilisée par une énergie communautaire.

Même s'il est trop tôt pour mesurer l'impact de l'action des femmes gagne-petit dans la ville de Goma, à long terme et à grande échelle, on doit considérer que c'est en tant que semence que ce qu'elles ont fait compte : semence de confiance, semence de dignité, semence d'imagination.

Comme pour chaque semence, tout dépendra maintenant de l'attention, de la persévérance et de la détermination de ceux qui veilleront au processus de croissance des plantes, au mûrissement des fruits et aux promesses des fleurs.

C'est une question de responsabilité et Pole Institute en a conscience.

Kä Mana
Président de Pole Institute

ANNEXE

Marchés locaux par commune

1. Marchés locaux :

La ville de Goma compte plusieurs marchés publics dont les principaux sont administrés et gérés par la Mairie et les autres par les communes et les quartiers.

Il existe aussi des marchés non agréés que la population locale crée anarchiquement le long des avenues dans les endroits interdits par l'autorité urbaine. La police nationale est instruite pour les faire disparaître.

Il s'agit de :

N°	DENOMINATION DU MARCHÉ	LOCALISATION (QUARTIER)	SUPERFICIE	EFFECTIF MARCHAND	ANNEE CREATION	ADM GEST
1.	Commune de Goma					
1	Kituku	KYESHERO	28a	336	1995	Commune
2	Katindo Himbi	HIMBI	19a 50ca	314	1999	commune
3	Marché souliers usagés ONC	LES VOLCANS	-	-	-	Commune
4	Marché Ruzizi	MAPENDO	-	-	-	Quartier
5	Marché Mapendo	MAPENDO	-	-	-	Quartier
2.	Commune de Karisimbi					
6	Virunga	VIRUNGA	160a	3100	1972	Mairie
7	Kahembe	KAHEMBE	17a	58	1995	Commune
8	Nyabushongo	NDOSHO	12a20ca	212	2003	Commune
9	Majengo	MAJENGO	16a	105	1997	commune
10	TMK	MABANGA	-	-	-	Commune
11	Katoyi	KATOYI	26a	-	-	Commune
12	Bujovu	BUJOVU	18a	-	2001	Mairie
13	Byahi	BUJOVU	11a	-	2002	Commune

Source : Rapport annuel 2012 de la mairie de Goma